Der Ansporn

Erscheint monatlich zweimal

Herausgegeben von Hans A. Blum, Hamburg 8, Hopfensack 19

Fernruf: Roland 2642 / Drahtwort: Ansporn Hamburg

Bezugspreis: vierteljährlich RM. 2.70 (zuzüglich 12 Pfg. Bestellgeld, das bei Selbstabholern fortfällt) franko Deutschland (bei jedem Postamt zu bestellen. Postzeitungspreisliste 1927, Seite 19). Ausland RM. 3.—.

Es wird gebeten,
Bestellungen auf den „Ansporn" für Deutschland nur beim Postamt und nicht beim Verlag zu bewirken, auch keine Beträge an den Verlag einzusenden.

Nachdruck der Artikel usw. verboten.

Störungen durch höhere Gewalt oder Streik entbinden den Verlag von der Lieferung. Bestellungen durch den Buchhandel werden nicht entgegengenommen.

Jahrgang 1927. Hamburg, den 4. August 1927. Heft 15.

Inhalt dieses Heftes.

	Seite
Die Frankfurter Messen im 16. und 17. Jahrhundert. Messen u. Handelsgegenstände	898
Der deutsche Kaufmann in Südamerika	902
Ratschläge für Angestellte.	909
Der Geschäftsmann v. heute	910
Kartelle und Trusts	912
„Business" (Zweiter Lehrsatz: Jedes Geschäft hat drei Elemente: Käufer, Verkäufer und Ware).	915
Wissenswertes und kurze Wissensprüfung	918
Die Verteilung und Ausnutzung des Weltvorrats an Wasserkräften	920
Verkehrsbilder aus alter Zeit. V. Reisedauer und Reisekosten. VI. Ein Biedermeier-Reisekoffer.	921
Lerne atmen	924
Das Revisions- und Treuhandwesen	927
Unsere deutsche Sprachecke	931
Arbeit und äußerer Lohn	933
Buchführungsübungen für Fortgeschrittene (Forts.).	936
Wer in die Fremde will wandern. II. Hören, Sehen und Zusammenstellen	938
Die Sicherungsübereignung von Warenlagern	940
Die Jute und ihre Industrie in Deutschland	943
Zur Geschichte des Wechsels	947
Briefwechsel-Vermittlung	950
Zeitmessungen im Bürobetrieb	951
Die Weltzeituhr	954
Englische Sprachübung	955
Französische Sprachübung.	957
Spanische Sprachübung	959

Die Frankfurter Messen im 16. und 17. Jahrhundert.

Messen und Handelsgegenstände.

Zum Titelbild dieses Heftes.

Von Erich Leonhard.

Die moderne Reklame, die heute selbst an dem sonst so nüchternen Poststempel nicht mehr vorübergeht, ziert seit einiger Zeit auch den Frankfurts durch den Zusatz: „Aelteste Deutsche Messe". Es ist klar, daß sich über die fast tausendjährige Messezeit der Stadt Frankfurt a. Main viel schreiben läßt, doch möchte ich hier nur die Glanzzeit der Frankfurter Messen, das 16. und 17. Jahrhundert, in großen Zügen schildern. Bevor ich nun zur Beschreibung der Messen und Handelsgegenstände komme, soll erst noch einiges über das damalige Frankfurt selbst gesagt werden.

Der erste Kleinhandel, der, nebenbei bemerkt, allgemein als etwas Unehrenhaftes galt, wurde auch in Frankfurt a. M. nur durch Leibeigene betrieben, während der Großhandel ganz in den Händen der vornehmen Altbürger (Patrizier) lag. Mit dem Geldhandel, dem Frankfurt seine spätere Größe verdankt, befaßten sich damals nur die Fremden, und zwar Lombarden, Juden und hauptsächlich die sog. Cowertschen, welche aus Cahors in Frankreich stammten. Das Ausleihen von Geld gegen Zinsen galt in jener Zeit für unchristlich. Hierdurch wird sich die Abneigung der Bürger gegen derartige Geschäfte erklären. Allerdings werden wir später noch sehen, daß sich über Geldsachen ihre Meinung sehr bald geändert hat. Denn die Bedeutung Frankfurts als Geld- und Messestadt wuchs zusehends, einmal begünstigt durch seine geographische Lage, dann aber auch durch weitgehende Vorrechte, die es von verschiedenen deutschen Kaisern erhielt. Nennt doch König Franz I. von Frankreich die Stadt „die berühmteste Handelsstadt fast der ganzen Welt" (1519), und auch Hans Sachs, der Schuhmacher und Poet, spricht von ihr als von der „Mutter aller Kaufmannsgewerbe".

Frankfurt selbst hat sich den Ruf einer großen Handelsstadt Jahrhunderte hindurch bewahrt und gehört auch heute noch zweifellos zu den bedeutendsten Handelsstädten Deutschlands. —

Was nun die Frankfurter Messe anbelangt, so verdankt sie, wie alle anderen Messen, ihre Entstehung einem kirchlichen Fest. — Es wurden in Frankfurt jährlich zwei Messen abgehalten, und zwar die Oster- und die Herbstmesse. Erstere wurde später im Gegensatz zur alten Herbstmesse die „Neue Messe" genannt (1330). Der Schauplatz lag unmittelbar im Mittelpunkt der Stadt, und zwar im 14. Jahrhundert am Dom. Ein päpstliches Verbot gab zu der Verlegung der Messe an den Main Anlaß. Im Jahre 1546 wurde auch der Römerberg, der vorher nur Schuh- und Fischmarkt war, als Messeplatz verwandt. Der Liebfrauenberg diente während der Messe zum Pferdehandel; später wurde der heutige Roßmarkt dazu eingerichtet. Die heutige „Neue Kräme" hat ihren Namen von den im 16. Jahrhundert dort errichteten Kramläden. Auch in den Höfen und Hausgängen großzügig angelegter Kaufmannshäuser konnten damals die zahlreichen auswärtigen Handelsleute ihre dort aufgestapelten Waren dem Käufer anpreisen. Viele Straßen und Plätze der Frankfurter Altstadt haben ihren Namen von den Gegenständen, welche dort verkauft wurden. Teilweise haben jene auch noch ihr altertümliches Aussehen bis in die Jetztzeit hinein bewahrt. Die ganze Frankfurter Altstadt mutet überhaupt sehr mittelalterlich an und hat tatsächlich nicht wenige historische Stellen aufzuweisen.

* *

Skizze von Frankfurt a/Main
(Altstadt)

1. Dom
2. Leinwandhaus
3. Hauptwache
3. Alte Börse

Die Hauptzweige der Messen.

Gehen wir nun näher auf die hauptsächlichsten Handelsgegenstände ein, welche damals in erster Linie angeboten wurden, so sind zu nennen: Leinwand, Pferde, Wein, Wolle, Bücher und vor allem Geld.

Leinwand. Der Handel mit Leinwand war sehr lebhaft. Seinen Höhepunkt erreichte er naturgemäß zur Messezeit. Gewöhnlich wurde das Leinen in dem heute noch bestehenden „Leinwandhaus" zum Verkaufe ausgelegt. Später zog sich dieser Handel in die Saalgasse, wo noch bis vor ungefähr 40 Jahren Leinen gehandelt wurde. (Siehe das Bild auf S. 901.)

Pferde. Der Frankfurter Pferdehandel soll zur Zeit der großen Messen der stärkste in ganz Deutschland gewesen sein. Später kamen die Pferdemärkte ganz ab; erst 1862 wurden sie wieder eingerichtet und spielen auch heute noch eine nicht unbedeutende Rolle.

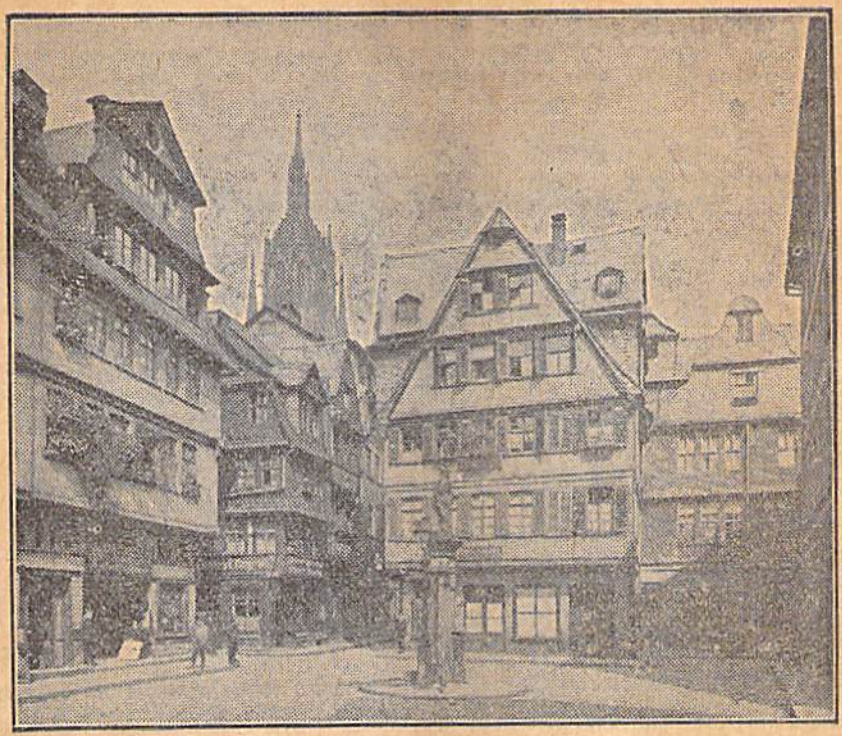
Wein. Eine frühere Redensart lautete: „In Frankfurt ist mehr Wein in den Kellern, als Wasser in den Brunnen". Eine etwas übertriebene, aber im Grunde nicht unwahre Redensart! Gerade im 16. und 17. Jahrhundert spielte der Weinhandel auf den Frankfurter Messen eine große Rolle. Es wurde jedoch mehr Wert auf die Quantität als auf die Qualität des Weines gelegt, was also den Inhalt der oben angeführten Redensart einigermaßen rechtfertigt. Unter den vielen Weinsorten war der rheinische Wein am meisten bevorzugt. Die Echtheit des Weines mußte der Verkäufer oft mit einem Eid bekräftigen. Verfälschter Wein mußte auf Befehl des Rats auf die Straße gegossen werden.

Wolle. Die Wollweber bildeten früher die vornehmste Zunft des alten Frankfurt. Sie bewohnten die auch heute noch altertümlich anmutende Schnurgasse, welche von dem Schnurren der Webstühle ihren Namen erhielt. Ebenso wie mit Leinwand, so war auch der Handel mit Wolle und Tuchen sehr bedeutend. Es ist interessant, festzustellen, daß der Geschäftssinn der Engländer damals bereits sehr gut entwickelt war. Dies beweist die Tatsache, daß sie im 16. Jahrhundert versuchten, den Woll- und Tuchhandel mit der Frankfurter Messe direkt zu unterhalten, was nämlich die Umgehung des

Hansa-Bundes (des großen norddeutschen Städtebundes zum ungestörten Handelsbetrieb) notwendig machte. Eine Zeitlang unterhielten die englischen Tuchhändler die direkte Verbindung mit Frankfurt, bis im Jahre 1581 der Hansabund diese unliebsamen Wettbewerber bei dem Kaiser verklagte, welcher dann den englischen „Abenteurern" den Handel verbot.

Bücher. Obgleich Gutenberg schon um 1440 die Buchdruckkunst erfand, dauerte es doch fast hundert Jahre, bis sich in Frankfurt ein Buchdrucker niederließ (1530). Dieser, Christian Egenolff mit Namen, brachte den Buchhandel in große Blüte, und schon im Jahre 1535 ging aus seiner Druckerei die erste für Frankfurt gedruckte Bibel hervor. Erwähnenswert ist noch die Errichtung einer Papiermühle in dem heutigen Vorort Frankfurts, Bonames. Dadurch gewann der Buchhandel Frankfurts große Bedeutung, und es dauerte nicht lange, bis der gesamte deutsche Buchhandel seinen Hauptsitz in der Messestadt nahm. Ein französischer Gelehrter nannte damals die Büchermesse Frankfurts die bedeutendste der Welt; er schrieb u. a.: „Wie Hellas in Athen, so ist Deutschland in Frankfurt zu finden." — Unter den vielen Büchern wurden natürlich auch solche politischen Inhalts gehandelt, was den Kaiser Maximilian II., der in verschiedenen dort zu Markt gebrachten Büchern angegriffen wurde, veranlaßte, eine Zensur einzuführen. Im Dreißigjährigen Kriege wurde diese immer strenger gehandhabt, und die kaiserlichen Beamten erlaubten sich den Frankfurter Buchhändlern gegenüber derartige Uebergriffe, daß diese, durch fortgesetzte Belästigungen gezwungen, den Handel immer mehr zurückgehen ließen. — Vor ungefähr 200 Jahren zog sich nun der Buchhandel nach einer anderen Messestadt, welche auch bedeutend war und in welcher die Kaufleute größere Freiheit genossen — nach Leipzig. Längere Zeit noch standen Frankfurt und Leipzig in Verbindung, bis jedoch im Jahre 1764 alle Beziehungen zwischen diesen beiden Messestädten abgebrochen wurden. — An dieser Stelle ist noch zu bemerken, daß in Frankfurt die erste Zeitung in Deutschland herausgegeben wurde. Am Ende des 16. Jahrhunderts erschienen nämlich halbjährlich sog. Meßrelationen, welche mit den heutigen Handelsberichten verglichen werden dürfen. Als sich nun der Handel immer mehr vergrößerte, reichte eine solche Meßrelation naturgemäß nicht mehr aus, da sie im Gegensatz zu den geschäftlichen Geschehnissen sich inhaltlich als zu klein erwies. Da gab nun der Frankfurter Buchhändler Egenolff Emmel im Jahre 1615 die erste für die Messe bestimmte, wöchentlich erscheinende Handelszeitung heraus, aus welcher später das „Frankfurter Journal" entstand. —

Geld. Es würde zu weit führen, an dieser Stelle Frankfurt als Geldstadt zu beschreiben; denn die Geschichte der Geldstadt Frankfurt ist ein Kapitel für sich. — Es soll hier nur ganz kurz über den Geldhandel zur Messezeit gesprochen werden. Wie oben schon erwähnt, tätigte man in früherer Zeit nicht gerne Geldgeschäfte, man überließ es den Fremden. Erst im 13. Jahrhundert kam man von dieser Anschauung ab, und von dieser Zeit datiert die Bedeutung Frankfurts als Geldmarkt. (Wenn wir in einer alten Chronik lesen, daß bereits im Jahre 1246 Papst Innocenz IV. einen Wechsel in Höhe von 25 000 Mark Silber, zahlbar an den Gegenkönig Friedrichs II., Heinrich Raspe, auf Frankfurter Kaufleute ausgestellt hat, so läßt dies doch bei dieser, für die damalige Zeit sehr hohen Summe auf die Bedeutung und das Alter Frankfurts als Geldstadt schließen.) Der allgemeine Zahlungstermin für abgeschlossene Geschäfte war die Messe selbst. Ein Andenken an eine gute und lebhafte Messe waren die damals üblichen Meßgeschenke, welche oft auch die Beamten von der Stadt erhielten. Gerade zur Messezeit hatte die Stadt durch das Wechselgeschäft größere Einnahmen. Das Wechseln war ein einfaches Geldumtauschen anderer Geldsorten in städtisches Geld gegen eine besondere



Frankfurt a. Main, Saalgasse. Aufnahme der Staatlichen Bildstelle, Berlin.

Gebühr. Die Stadt, welche eigenes Münzrecht hatte, nahm auch das Geldwechseln selbst vor; erst im 16. Jahrhundert gestattete sie einigen Kaufleuten, dasselbe vorzunehmen. Man mußte dabei natürlich auch Kursverluste in Kauf nehmen, da überall andere Währungen herrschten und viele schlechte Geldsorten eingeschleppt wurden. Darüber klagte man sehr viel; Luther z. B. nannte Frankfurt „ein Silber- und Goldloch, dadurch aus den Landen fleußt, was nur quillt und wächst, gemünzt und geschlagen wird...". Ob es damals wirklich so schlimm um den Geldhandel bestellt war, kann man nicht gut beurteilen. Es steht jedenfalls fest, daß das Geld ein Haupthandelsartikel der Messe war.

* *

Ich habe nun versucht, dem Leser eine kurze Uebersicht über die Frankfurter Messe im 16. und 17. Jahrhundert zu bieten. Es ist nicht möglich, bei der Reichhaltigkeit der Handelsgegenstände auf diese im Rahmen meines Aufsatzes näher einzugehen, bezw. ausführlicher darüber zu schreiben. Kurz sei nur noch bemerkt, daß bei den Messen auch zahlreiche Begleiterscheinungen auftraten, wie das Pfeifergericht, das Geleit, die Meßfreiheit, Schutz der Kaufleute durch den Kaiser, Versendung der Briefe, Verkehrsmittel u. a. Pfeifergericht und Geleit sind die bekanntesten, über die vielleicht ein anderes Mal berichtet werden kann. —

Zum Schlusse sei noch gesagt, daß, während im 16. und 17. Jahrhundert die Glanzzeit der Messe war, die Bedeutung der Frankfurter Messen im 19. Jahrhundert für einige Zeit verloren ging. Erst Ende des 19. Jahrhunderts gewann die Messe wieder an Bedeutung. Auch heute noch ist die Frankfurter Messe bekannt, aber welch' ein Unterschied besteht zwischen der heutigen und der früheren! Wenn man genaue Vergleiche anstellt, muß man sogar zu dem Ergebnis kommen, daß die Messe im 16. und 17. Jahrhundert, unter Berücksichtigung der damaligen Zeit bedeutend besser war als heute. Wenn auch der Handel mit eigenen Produkten zur Zeit nicht so groß ist, so ist dies teilweise auf die allgemeine Wirtschaftsnot zurückzuführen, unter der auch das heutige Messewesen zu leiden hat. Trotzdem ist der Zwischenhandel mit Luxusartikeln, Kunstgegenständen, Chemikalien und Leder (Häute, Felle und Pelze werden in Leipzig gehandelt) recht bedeutend. Als Geldmarkt kommt für Süddeutschland nur Frankfurt in Frage. —

Nicht allein der zentralen Lage im Herzen Deutschlands verdankt Frankfurt seine Bedeutung, sondern auch die Frankfurter Kaufleute haben an seinem Aufstieg mitgearbeitet. Die Messegebäude und die Börse, ein monumentaler Bau, sind auch heute noch das Wahrzeichen der Geld- und Messestadt Frankfurt am Main.

Der deutsche Kaufmann in Südamerika.

Von Erhardt Sommer.

Schon verschiedentlich bin ich von jüngeren kaufmännischen Angestellten gebeten worden, doch einmal etwas über meine Erfahrungen, die ich als Kaufmann in Südamerika habe sammeln können, bekanntzugeben.

Gern entspreche ich dieser Bitte und habe versucht, auf Grund meiner längeren Tätigkeit in Südamerika vor 1914, sowie gestützt auf die Erfahrungen, welche ich auf einer Geschäftsreise durch acht Staaten Südamerikas gewonnen habe, ein kurzes, sachliches Bild zu entwerfen.

Das Wohl und Wehe unserer deutschen Industrie, ja das Sein oder Nichtsein unseres Vaterlandes hängt ab von einem der wichtigsten Gebiete des Handels, nämlich der Ausfuhr. Aber nicht nur die Industrie, sondern auch die Landwirtschaft wird in Mitleidenschaft gezogen, sobald es sich darum handelt, den Ueberschuß der Länder, die außerhalb der Heimat liegen, auszuführen und ein Absatzgebiet zu erwerben und zu sichern. Die Regierung muß und wird daher stets bestrebt sein, den Ausfuhrhandel zu sichern und zu fördern, sei es nun durch Handelsverträge, sei es durch den Schutz des persönlichen Eigentums fern der Heimat. Sache der deutschen Kaufleute, in diesem Falle der deutschen Ausfuhrhändler, ist es, die von Deutschlands Industrie und Landwirtschaft für die Ausfuhr bestimmten Waren im Auslande unterzubringen.

Mit welchen Schwierigkeiten das vielleicht manchem auf den ersten Blick einfach vorkommende Ausfuhrgeschäft verbunden ist, ist leider noch recht herzlich wenig bekannt. Nur wer an Ort und Stelle darüber einen Einblick gewonnen hat und wer womöglich selbst mit seinen Mustern von Ort zu Ort, von Firma zu Firma gewandert ist, wird hierüber genau unterrichtet sein.

Die Zeiten, wo jeder Popanz infolge der Geldentwertung Waren verkaufen bezw. verschieben konnte, sind vorbei. Unsere Stellung im Welt-

handel ist nicht mehr so oder noch nicht wieder so, daß der Fabrikant seine Ware herstellen kann, wie es ihm beliebt, weil er glaubte: „Ach, die da drüben, die sind froh, wenn sie überhaupt was bekommen." Heute herrscht im Auslande und ganz besonders in Südamerika allerschärfster Wettbewerbskampf und, um diesen erfolgreich aufzunehmen, müssen wir uns unbedingt den gegebenen Verhältnissen und den Wünschen des betreffenden Landes anpassen und durchweg wieder erstklassige Waren liefern.

Vielerlei gehört dazu, um die Ausfuhr nach einem überseeischen Lande aufzunehmen. Erstens einmal genügendes Kapital; dann genaue Kenntnis des Bedarfes, des Geschmackes und der allgemeinen Verhältnisse.

Dann Vertrauen hüben wie drüben und eine große Menge Geduld! Geduld!

Von zuverlässigen und, wie es so schön heißt, ausgedehnten Verbindungen will ich nicht weiter reden, da ich im Nachstehenden von einer Niederlassung, also einem Zweighause einer deutschen Exportfirma, die ihren Wohnsitz in Hamburg oder Bremen haben soll, sprechen werde.

Vertrauen und Geduld, ja das sind zwei wichtige Faktoren, der eine ebenso wichtig wie der andere. Ist kein rechtes gegenseitiges Vertrauen vorhanden, dann Hände weg vom ganzen Ausfuhrgeschäft! Dann nützen der große Geldbeutel und schöne Waren- und Länderkenntnisse gar nichts.

Der Leiter draußen, in den meisten Fällen ein Prokurist, der schon lange Zeit an Ort und Stelle tätig ist, oder auch der jüngere Teilhaber, hat keinen leichten Stand.

Was verlangt man von einem Leiter einer Niederlassung eigentlich?

Ganz abgesehen von Sprachkenntnissen bzw. der Beherrschung der Landessprache, eine ganze Masse. Nehmen wir vorweg erst einmal die Geschmacksfrage, die Hand in Hand mit der Bedürfnisfrage des betreffenden Landes entscheidet, ob eine Ware zu verkaufen ist oder nicht. Was nützen denn die noch so hübsch aussehenden Sachen, wenn ich sie nicht losschlagen kann! Nur einige Beispiele seien kurz genannt. Nehmen wir einmal Damenkleiderstoffe an, gute, kräftige, einfarbige Ware, um die sich vielleicht die Schönen am Bosporus reißen würden, die aber hoch oben in Boliviens Gefilden nie zu verkaufen wären. Warum? — Weil sie die richtige Farbe nicht haben. So ist es doch tatsächlich vorgekommen, daß derartige Stoffe zu Türvorhängen genommen worden sind, was immerhin noch ein Glück war. Weiter kann man Herrenkragen in Höhen und Weiten, wie sie vielleicht sehr gern bei uns getragen werden, nicht auch gleichzeitig in Südamerika los werden. Warum? Dort haben die Herren nicht derartig starke Nacken, wie man sie hier antrifft. Kragenweite 40 war schon reichlich groß und schwer zu verkaufen. Oder Leinöl, das in falscher Gewichtspackung eintrifft, obwohl das Oel genau dasselbe ist wie in den Normalpackungen. Man macht sich keinen Begriff, wie überaus konservativ der Käufer drüben ist, ganz gleich, ob aus der Gesellschaft oder aus dem Urwald. Gerade die einfachen Indianer kaufen keine Ware, die sie nicht schon seit Jahren gewohnt sind. Jeder Verstoß hiergegen würde die Ware unverkäuflich machen oder einen schweren Verlust nach sich ziehen.

Weiter muß vermieden werden, wenn irgend möglich, Waren auf Meinung zu kaufen, d. h. der Vertreter einer Firma kommt eines Tages an das Einkaufs-Kontor des Ausfuhrhändlers und bietet unter Begeisterung irgendetwas Schönes an. Der Ausfuhrhändler handelt ja mit allem Möglichen und Unmöglichen.

Wir wollen einmal ausnahmsweise annehmen, daß es sich wirklich um einen Schlagerartikel handelt, um eine Neuigkeit. Der Einkäufer ist auch überzeugt, daß die Sache gehen muß und kauft. Und wie sieht nun das Loswerden drüben aus? Gar manches Mal sehr trübe. Der Grundsatz, daß derjenige das Geschäft macht, der zuerst eine neue Ware bringt, kann nicht überall angewandt werden. Die Eigenart der Kundschaft drüben ist einzig und allein maßgebend. Es ist daher besser, daß beim Erscheinen neuer Waren erst einmal Muster hinausgelegt werden und das maßgebende Urteil des Leiters von drüben abgewartet wird.

Aber die Kenntnis des Bedarfes und des Geschmackes genügen noch nicht, um das Ausfuhrgeschäft erfolgreich zu betreiben. Die politischen und wirtschaftlichen Verhältnisse des betreffenden Landes müssen eingehend studiert werden. Damit soll aber nicht gesagt sein, daß der Betreffende seine Nase in die Politik selbst stecken soll, sondern er muß sich mit der Zollfrage, dem Steuersystem usw. beschäftigen. Die auf den Ein- und Ausfuhrwaren lastenden Zölle sind in den meisten Staaten Südamerikas indirekte Zölle. Ein Auswendiglernen der Zolltarife nützt nichts, sondern der verantwortliche Geschäftsführer muß stets in Fühlung mit den maßgebenden Stellen bleiben. Kann es doch vorkommen, daß über Nacht neue Verordnungen der Regierung ganz unerwartet auftauchen, welche den alten Zollsatz gänzlich über den Haufen werfen. Weiter spielt die Willkür der Steuerbeamten oft eine entscheidende Rolle.

Es ist doch ganz selbstredend, daß über die Wirtschaftslage, allgemeine Geschäftslage usw. das in Deutschland sitzende Ausfuhrhaus genau auf dem Laufenden zu halten ist, und dennoch wird hiergegen gerade leider sehr schwer verstoßen, so daß natürlich ein Erfolg ausbleiben muß.

Nun noch ein paar Zeilen über das schöne Wörtchen G e d u l d. Sollte der eine oder andere Herr sie noch nicht mitgebracht haben als Geschäftseinlage, dann muß er sie sich noch verschaffen. Es ist ganz unmöglich, daß von heute auf morgen schon Erfolge verzeichnet werden können. Warten, warten und nochmals warten. Nicht allein bei der Bestellung der Waren, sondern auch leider bei der Bezahlung oder Ueberweisung der Gelder. In den meisten Ländern Südamerikas herrscht ein weit ausgedehntes Kreditsystem, das, so unerquicklich es auch wirken kann, doch nicht zu umgehen ist. Barverkäufe in größerem Stil gehören zu den Seltenheiten. Ja, nicht nur monatelang, nein, jahrelang muß man auf sein Geld warten können.

Die Herren Fabrikanten in der Heimat, die dem Ausfuhrhändler die Ware geliefert haben, erhalten in den allermeisten Fällen totsicher ihr Geld prompt oder doch nach einigen Tagen. Und der Ausfuhrhändler?

Das, was ich soeben über Geduld geschrieben habe, soll sich aber nicht allein auf den „Exportmenschen" beziehen, sondern auch auf die Herren Fabrikanten. Gar manche gibt es unter diesen, welche schon nach etlichen Tagen mit Rückfragen über Rückfragen kommen und ganz erstaunt sind, daß sie noch keinen Auftrag auf ihre hübsche Bemusterung bekommen haben. Von Entfernungen haben die wenigsten eine Ahnung. Einkaufen ist schwer, verkaufen noch viel schwerer, und ganz besonders in Südamerika!

Aus dem bis jetzt Gesagten wird man erkennen können, daß es nicht so ohne weiteres möglich ist, Ausfuhrhändler zu spielen, sondern daß es dazu einer ganz bedeutenden Vorbildung bedarf. Leider wird das aber nicht immer beachtet.

Bekanntlich befaßten sich mit der Ausfuhr deutscher Waren anfänglich nur hanseatische Kaufleute, also Kaufherren, die ihren Wohnsitz in Bremen

oder Hamburg hatten. Nach und nach hat es aber die Zeit mit sich gebracht, daß der Fabrikant an die Ausfuhr selbst herangegangen ist. Es soll keineswegs bestritten werden, daß diese Versuche, also ohne Vermittlung eines Ausfuhrhändlers, auszuführen, auch geglückt sind, aber nur da, wo die Fabrikanten die nötige Erfahrung mitbrachten oder sich hartnäckig unter schweren Opfern nach und nach erkämpft haben. Immerhin ist es überaus gewagt, und es darf mit vollem Recht behauptet werden, daß die größten und Weltruf genießenden Firmen immer noch in Hamburg und Bremen sitzen und niemals zu verdrängen sind. Allerdings haben Berlin und auch Leipzig gewissen Anteil an der deutschen Ausfuhr, auch das soll hier nicht vergessen werden.

Wie sieht nun eine Niederlassung eines deutschen Ausfuhrhauses drüben aus?

Sehr einfach! Die Größe der Lagerräume, der stores und der Umfang der eingeführten Warenmengen richten sich nach dem Geldbeutel des Inhabers.

Auf langen niedrigen Bänken, die mit Jutestoff bespannt sind, sehen wir Stoffe aller Art und in allen denkbaren Farben und Mustern hoch aufgeschichtet liegen. Dutzende von Decken aus Baumwolle, Wolle, Kunstwolle usw. An den Wänden stehen große Fächer aus rohem Holz mit Kasten, Schachteln usw., die Bänder von Baumwolle, Leinen, Seide, Samt, Wolle, Barmer Besätze, Unterzeuge, Hemden, Krawatten, Korsetts, Seidenwaren, Strümpfe, Socken usw. usw. enthalten. Wieder andere Fächer sind bespickt mit Schuhwaren, Lederwaren, Gürteln, usw. An der Decke hängen fertig aufgeschlagene eiserne Bettstellen, Vogelbauer, Lampen für Petroleum und elektrische Ampeln. In der Abteilung Eisenwaren sehen wir Kästen mit Beschlägen, Bestecken, Werkzeugen, Nägeln, Schrauben, Ketten, Schlössern usw. Da liegen Rollen Stacheldraht, Maschendraht, Bleche usw.

In einer anderen Ecke stehen Nähmaschinen für groß und klein; da stehen Berge von Emaillewaren, Aluminiumwaren, Glaswaren, Steingutwaren. In einem Schaukasten sind Bijouteriewaren zu sehen, Berliner Artikel, wie Albums. Dann Damenkleider, fix und fertig, Damenhüte, Herrenmützen, Herrenhüte aus Filz und Stroh u. dgl. Eine ganze Reihe Parfümerien spendet nicht immer gerade köstliche Gerüche. Wieder eine andere Abteilung zeigt uns Unmengen von Papierwaren aller Art, Spielwaren, Holzwaren für Küche und Keller. Ein Musikraum zeigt Tausende von Grammophonplatten, Dutzende von Apparaten in allen Größen und Formen, Hand- und Mundharmonikas. Da stehen Möbel, wie Tische, Stühle, Bänke aus Holz und Rohr. In einer Ecke stehen Böcke mit den schönsten Reitausrüstungen. Ein Glasschrank enthält etwas ganz Kostbares, nämlich echte türkische Zigaretten und echte Habanas. Verschiedene Flaschen Likör, wie Whisky und Kognak, lassen erkennen, daß auch die feuchte Seite nicht vergessen wird. Konserven, wie Sardinen und die weltbekannten Braunschweiger Konserven in Dosen und Gläsern, alles kann man haben.

Ich habe sicherlich noch ein paar Dutzend Waren vergessen, es ist nicht möglich, sie alle aufzuführen. Wir befinden uns eben in einem allgemeinen Warenhaus, nur in einer ganz besonderen Aufmachung, und es kann nicht einzeln gekauft werden. Gewiß wird eine Grammophonplatte, eine Nähmaschine, eine Bettstelle abgegeben, aber das Hauptgewicht liegt doch im Großverkauf. Daß der Kunde sich gleich ein paar Dutzend Nähmaschinen oder Spielapparate mitnehmen kann, oder einen geschlossenen Ballen, ist selbstredend und auch sehr gern gesehen.

Die meisten Textilwaren kommen aus England und auch aus den Vereinigten Staaten. In Südamerika sind die deutschen Textilien leider immer noch zu teuer.

Wer ist nun der Käufer dieser vielen hundert verschiedenen Waren? Der Kleinhändler; er ist es wieder, der an die Verbraucher abgibt. In den meisten Fällen besteht die Kundschaft einer Großhandlung aus eingewanderten Türken, oder richtiger gesagt, Armeniern, Syriern oder, weiß der Himmel, wo einmal ihre Wiege gestanden hat. Teils sind sie gut, teils sind sie faul im Bezahlen, und daher muß sehr scharf aufgepaßt werden, daß nicht eines Tages ganz unerwartet so ein „treuer" Kunde auf Nimmerwiedersehen davongeht. Doch ist das ein Kapitel für sich und ein nicht immer erfreuliches.

Der deutsche junge Angestellte, der sich natürlich erst nach und nach hineinarbeiten muß, der „Loro", wie man ihn nennt, weil er die Landessprache noch nicht kann, hat zuerst weiter nichts zu tun, als sich recht kräftig mit der Preisberechnung der Waren zu beschäftigen. In den allerwenigsten Fällen wird der Chef in der Heimat einen reinen Büroangestellten hinaussenden, diese Arbeit kann ebenso gut von den Einheimischen erledigt werden. Die Verantwortung, daß alles klappt, trägt ja der viel geplagte Leiter selbst. Die deutschen Angestellten werden zu Verkäufern herangebildet, sie müssen auf Kundenbesuch gehen, längere Reisen ins Innere machen u. dgl.

Diese Art Verkauf und Reise sind natürlich nicht mit denen in der Heimat zu vergleichen; wie ich ja schon einige Zeilen vorher bemerkte, wird nicht stückweise, sondern im großen verkauft. Eine Reise ins Innere ist nicht immer rosig, ja gar zu oft muß man ungesunde Gegenden aufsuchen und Strapazen ertragen, wie man sie in Deutschland nicht kennt. Aber diese Kundenbesuche müssen nun einmal regelmäßig gemacht werden, wenn nicht, dann geht der Kunde verloren und mit ihm das Geschäft.

Man kann nun nicht gut verlangen, daß ein Ausfuhrhändler oder Einfuhrhändler bei dieser Mannigfaltigkeit und Verschiedenheit alle zur Aus- und Einfuhr gelangenden Artikel kennen kann wie ein Einfuhrhändler in der Heimat. Das ist ausgeschlossen. Ein Importeur in Bremen oder Hamburg kann sich aus den zahlreichen Einfuhrwaren einige wenige aussuchen, welche er ganz besonders zu bearbeiten in der Lage ist; er kann sich zum Fachhändler heranbilden, sei es nun für Baumwolle, Wolle, Tabak, Kaffee, oder ähnliche Waren. Einfuhr und Ausfuhr müssen Hand in Hand gehen, wir können die ungeheuren Warenmassen nicht allein verwerten, sondern wir müssen sie weiter verarbeiten und ausfuhrfähig machen.

Daß das Warengeschäft drüben bei der Bezahlung, die nicht immer in bar oder in Wechseln erfolgt, auch Landeserzeugnisse annehmen muß und auch gern dazu bereit ist, sei ebenfalls erwähnt. So wird man auch stets in den Lagern Posten Kaffee und Tabak in Seronen, d. h. Ballen aus Tierhaut bemerken. Ja, auch lebendes Vieh muß manches Mal angenommen werden. Diese Zahlungsweise stellt gewissermaßen ein Tauschgeschäft dar.

Die Tätigkeit des deutschen Kaufmannes im Auslande ist heute nicht mehr leicht zu nennen, der Verdienst läßt sehr zu wünschen übrig, ganz abgesehen von den großen Entbehrungen, die das eine oder das andere Land mit sich bringt.

Heute liegen die Verhältnisse in der Heimat doch so, daß nach Arbeitsschluß jemand, der Lust verspürt, sich auszutoben, in jedem Städtchen die beste Gelegenheit dazu hat. Das ist noch lange nicht drüben der Fall. Einen derartigen Vergnügungsrummel, wie er jetzt bei uns zu Hause anzutreffen ist, wird man in Südamerika nicht finden, und dem, der damit rechnet, kann ich nur raten, seine Koffer wieder auszupacken und daheim zu bleiben.

Ist er Freund der Natur, dann ist ihm gewiß überall Gelegenheit gegeben, sich an ihr zu erfreuen und mit ihr zu beschäftigen, doch nicht in dem Sinne, wie er es sich vielleicht vorstellt. Hier spricht das Klima ein Wörtchen mit. Es ist nicht gut möglich, darüber Ratschläge zu erteilen. Der eine ist in eine heiße Küstenzone versetzt worden, wo es trocken ist und so gut wie überhaupt nicht regnet, der andere in eine Gegend, wo alles grünt und blüht, der dritte befindet sich hoch oben Tausende von Metern über dem Meeresspiegel in einsamer Pampa, wo kein Bäumchen gedeihen wird, der vierte sitzt im herrlichen Rio oder Valparaiso, der fünfte in der Weltstadt Buenos Aires, der sechste hat Glück gehabt, in einem angenehmen Höhenklima, in der Nähe der Küste zu wohnen, und wieder andere hausen im finsteren Urwald.

Und dennoch, mag auch anfangs die Gegend und Umgebung nicht recht zusagen, auch daran gewöhnt man sich und ist doch gern dagewesen.

Wie wohnen denn nun eigentlich die deutschen Angestellten da draußen in Südamerika?

Auch hierüber bin ich durch meine Reise, die mich in viele Orte und Städte verschiedener Staaten geführt hat, in der Lage, einiges mitzuteilen.

In Columbien ist es fast durchweg Sitte, daß sich drei oder vier miteinander gut auskommende Herren zusammenschließen und ein Häuschen in angenehmer frischer Lage, und wenn irgend möglich, auch mit einem Garten mieten. Derartige kleine einfache und nette Wohnhäuser sind stets und zu angemessenen Preisen und Bedingungen zu haben.

Das Haus wird natürlich leer gemietet, und es ist nun Sache der Mieter, die Einrichtung dazu zu beschaffen. Schlafzimmer besorgt sich jeder selbst auf eigene Kosten; die gemeinsam benutzten Räume, wie Wohnzimmer, Eßzimmer, Bad, W. C., Dienstbotenräume, Küche werden dagegen gemeinschaftlich ausgerüstet, und es hängt wieder vom Geldbeutel ab, wie diese Ausstattung ausfallen soll.

Man kann mitunter sehr hübsch ausgestattete Landhäuser antreffen, die nach keiner Richtung hin einen Vergleich mit einer Sommerwohnung in einem deutschen Kurorte zu scheuen brauchen, und man wird erstaunt sein, wie nett sich Junggesellen ohne Hilfe einer zarten Hand einzurichten wissen.

Einige Firmen stellen ihren Angestellten vollkommen, andere wieder teilweise eingerichtete Wohnungen zur Verfügung; der Hausvorstand ist dann in der Regel der Prokurist der Firma. Doch dieses ganz sicherlich gut gemeinte Verfahren ist nicht immer das Richtige. Es hat Vor- und Nachteile, die letzteren sind wohl überwiegend. Die jungen Angestellten fühlen sich in ihrem Tun und Lassen beschränkt, und dem Prokuristen ist auch manches nicht bequem. Eigener Herd ist Goldes wert, auch in einem Junggesellenhaushalte!

Im Hotel kann man unmöglich längere Zeit wohnen und essen, und möblierte Zimmer gibt es noch nicht überall. Haben sich die „richtigen" Leute zusammengefunden, was gar nicht so leicht ist, auch nicht bei Männern, und tragen gemeinsam Freud und Leid, dann wird ohne Zweifel manche trübe Stunde verscheucht werden können.

Ich habe ferner auch Gelegenheit gehabt, Wohnungen einiger deutscher Herren, welche in englischen Diensten standen, zu bewundern. Ja, da gab es tatsächlich etwas zu staunen. Geradezu üppig war die Einrichtung, es fehlte aber auch an nichts im Hause; ein Piano, ein Grammophon, eine tadellose Bücherei, ein erstklassiges Badezimmer, wundervolle Anlagen, geschultes Personal usw. usw. Da konnte man sich doch wieder einmal über-

zeugen, daß die Herren Engländer ihre Mitarbeiter, ganz gleich welcher Nation, zu behandeln verstehen. Von der Bezahlung will ich lieber nicht reden, bemerke aber, daß dieses üppige Wohnen frei war, nur Essen und Trinken mußte aus eigener Tasche bestritten werden. Wenigstens verdienten die Herren so, daß sie gut leben und obendrein noch Ersparnisse machen konnten, und das letztere ist doch schließlich des Pudels Kern.

Im ganzen konnte man aber sagen, daß die deutschen Herren der deutschen Firmen gut untergebracht waren; nur ein einziger Fall ist mir persönlich bekannt, wo zwei Neuangekommene erbärmlich hausen mußten.

Hat man ein gemütliches, nettes Heim, dann wird man auch nicht so leicht auf Abwege geraten. Gerade bei dem heute in der Heimat etwas reichlich zügellosen Leben, wird es dem aus diesem Vergnügungstaumel herauskommenden jungen Menschen nicht immer leicht sein, sich in den ganz fremden Verhältnissen des Auslandes zurechtzufinden, und daher kann man nur jedem Neueintreffenden raten, sobald wie möglich sich zur Aufnahme in einen deutschen Klub vorschlagen zu lassen. Viele deutsche Damen sind heute ihren Gatten gefolgt nach draußen, weit mehr als vor 1914, und gerade sie sind es, die neben dem Klub in seiner Art erzieherisch einwirken können.

Auch später die Mitgliedschaft eines einheimischen Klubs zu erwerben, kann nur förderlich sein. Gerade der Südamerikaner ist ein durchaus vornehmer sympathischer Mensch, dessen Gastfreundschaft sprichwörtlich geworden ist.

Zum Schluß noch etwas über den erst jetzt auf einmal so in Mode gekommenen Sport. Auch dazu bietet sich fast überall Gelegenheit. An der Küste Baden und Schwimmen, Rudern und Segeln, im Inneren Reiten, Jagen usw. Vor allen Dingen wird fleißig Tennis gespielt, ferner Fußball, Hocken, Golf und in Chile, Argentinien, Brasilien bestehen ausgezeichnete deutsche Turnvereine. Also die Auswahl ist groß genug, aber auch hier schreibt das Klima vor, was unterlassen werden muß.

Die Einheimischen sind zum Teil ganz hervorragend gute Sportler, und es macht viel Spaß, mit ihnen den Kampf aufzunehmen.

Tanzdielen, wie wir sie kennen, gibt es nicht, dafür ist aber Gelegenheit überall vorhanden, in der Gesellschaft, im Klub oder in Hotels recht fleißig das Tanzbein zu schwingen. Feste versteht der Südamerikaner wie kein zweites Volk auf Erden zu feiern, und Festtage gibt es genug.

Ein Aufenthalt im Auslande selbst, ein Verkehr mit Ausländern gibt den freien Blick und die Menschenkenntnis, die von einem Kaufmann verlangt werden können.

Nie versäume des Augenblicks
Gunst und Gelegenheit:
Was er heute geboten,
Beut er Dir morgen nicht mehr.

Bodenstedt.

Ratschläge für Angestellte.

(Fortsetzung der Aufsatzreihe aus dem Heft der National-Registrierkassen-Gesellschaft m. b. H. unter demselben Titel.)

Zuvorkommenheit.

Seien Sie kein gleichgültiger Verkäufer

Nichts ist wichtiger für den Verkauf als Zuvorkommenheit.

Seien Sie niemals ein gleichgültiger Verkäufer, der denkt:

„Entweder kauft der Kunde, oder er läßt es bleiben."

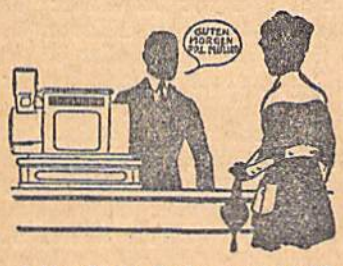
Lassen Sie den Kunden nicht glauben, daß Sie sich einbilden, ihm einen Gefallen zu tun, wenn Sie ihn bedienen.

Seien Sie nicht unfreundlich oder mißmutig, wenn die Leute sich die Auslagen nur ansehen und nicht kaufen.

Sagen Sie nicht nur: „Was wünschen Sie?" Seien Sie höflich und freundlich. Erinnern Sie sich, daß der Kunde stets ein Gast des Geschäfts ist und daß die Leute gern in ein Geschäft kommen, wo die Angestellten immer zuvorkommend sind.

Werfen Sie Pakete und das Retourgeld nicht auf den Ladentisch, oder lassen Sie diese Sachen nicht wie Steine in die Hände des Kunden fallen. Nehmen Sie sich Zeit, Pakete und Retourgeld dem Kunden liebenswürdig zu überreichen.

Der Angestellte, der lieb und nett zu Kindern ist, legt dadurch den Grundstein zu künftigem Erfolg.



Grüßen Sie die Kunden, wenn möglich, mit ihrem Namen.

Seien Sie neuen Kunden gegenüber besonders höflich und entgegenkommend. Eine kleine Extra-Anstrengung, gefällig zu sein, kann unter Umständen Ihrem Geschäft dauernd große Gewinne bringen.

Grüßen Sie die Kunden, wenn möglich, mit ihrem Namen. Das gefällt den Kunden immer und wird Ihnen helfen, sie der Reihe nach zu bedienen.

Nichts verletzt den Stolz eines Kunden mehr, als wenn er sieht, daß ein später Gekommener vor ihm bedient wird.

Sprechen Sie bessere weibliche Kunden nicht mit „Meine Dame" oder „Meine Liebe" an, sondern z. B. mit „Gnädige Frau"; Herren sollten Sie möglichst den Titel geben, der ihnen zukommt. Auch Dienstboten gegenüber sollen Sie immer höflich sein.

* *

Seien Sie stets zuvorkommend am Telephon.

Wenn Sie mit unzufriedenen Kunden zu tun haben, dann hören Sie sich deren Beschwerden ruhig an.

Behandeln Sie den Kunden stets so, wie Sie an seiner Stelle behandelt werden möchten. Ein verdrießlicher Kunde, der zufriedengestellt ist, wird manch gutes Wort für Sie und über das Geschäft sprechen.

(Fortsetzung folgt!)

* *

Der Geschäftsmann von heute.

Von Joseph Knobloch.

In unseren Tagen, da die Jagd nach Reichtum Formen angenommen hat wie nie zuvor, da gar viele Geschäftsleute in möglichst kurzer Zeit Millionäre werden möchten und man den kleinen Mann über die Achsel ansieht, kann dem jüngeren Geschlecht gar nicht eindringlich genug vorgehalten werden, daß gerade der kleine Mann oft der Vater der Krösusse und der Krösus der Vater von Bettlern war. Der alte Gott lebt noch, und die Bedingungen, welche ehedem den einen Mann reich und den anderen arm machten, sind durch das gehäufte Kapital nicht ganz, ja im wesentlichen gar nicht berührt worden. Nur dem gemeinen Verstande gilt Armut für ein unüberwindliches Hindernis, um zur Unabhängigkeit zu gelangen, und wenn wir auch zugeben wollen, daß Reichtum im Kampfe ums Dasein eine tüchtige Waffe ist, — das war er zu allen Zeiten — so meinen wir doch, daß es noch andere Waffen gibt, die ebenso sicher und ohne Gefahr zu handhaben sind. Fleiß, Ordnung, Sparsamkeit, Ausdauer, Klugheit, Geduld — alle diese Quellen des Reichtums fließen heute noch, abgesehen von wenigen vorübergehenden Hindernissen, ebenso reichlich und stetig wie je, ja in mancher Hinsicht noch lohnender als zu der Zeit, da die Saat unserer jetzigen Herrscher im Reiche des Geldes heranreifte. Auch heute wird der Mann, in den die Elemente eines wahren Geschäftsmannes gelegt sind, Wurzel fassen, und wäre er an einen Felsen geschmiedet, und wird der, der sich nicht nach dem Groschen bückt, über den Taler zu Fall kommen

Wer die kleinen Dinge beachtet und ihren Wert schätzt, der wird auch für den der Minuten nicht blind sein. Schiller sagt zwar: „Dem Glücklichen schlägt keine Stunde," und ein alter Römer meint, die Zeit sei nur für Sklaven da; aber wenige sind so glücklich wie der Dichter wünscht und — Sklaven sind wir alle, Sklaven unseres Daseins, unserer Bedürfnisse; der aber ist am meisten Sklave, der so wenig Herr seiner Zeit ist, daß er sie nicht zu benützen und einzuteilen verstände.

Die Illusionen über Glück und Unglück, welche der Zeit entspringen, müssen der wirtschaftlichen Erkenntnis, den mathematischen Wahrheiten und realen Geboten weichen. Die Zeit ist für alle da. Alle haben ganze Tage zu Gebot, allen werden sie nach demselben Maße gemessen; aber in der Hand der einen schmelzen die Tage zu Stunden zusammen, und andere wissen, wie geschickte Packer in eine Kiste so viel hineinzupacken verstehen, als sie irgend halten kann. Unregelmäßigkeit, Unverstand, Mangel an Fleiß und Ausdauer, sind wie ein Sieb, die Stunden rinnen hindurch, unbenutzt, und gehen auf ewig verloren. Der Träumer sollte sich den Vers nicht aus den Ohren gehen lassen: Fugit interea, fugit irreparabile tempus — „Unterdessen entweicht unwiederbringlich die Zeit." — Unwiederbringlich! Der Gedanke ist wie ein Sporn — er tut weh, aber er tut auch wohl.

Eine der bewunderungswürdigen Eigenschaften des Geschäftsmannes ist seine Gabe, alles, was er anfängt, im Zug zu vollenden, endgültig abzutun. Er tut nichts zweimal, er rechnet und weiß genau, daß seine Berechnung, hundertmal wiederholt, dasselbe Ergebnis haben muß, welches er beim erstenmal schon feststellte. Er gibt einen Befehl und wird ihn nie zurücknehmen; er geht einen Gang, wo andere vier gehen würden, da sie Zeit und Weg und Gelegenheit nicht zusammenfassen; er macht vielleicht einen Fehler, aber er macht ihn nie wieder; er ist müde und wird durch seine Tätigkeit wach, genug — er ist stets bei der Sache und nur bei einer auf einmal, und so sehr, daß

jede andere Rücksicht schweigt, die anderer Leute Tatkraft lähmt oder zersplittert; er füllt Lücken aus, die andere unbenutzt verloren gehen lassen, und seine Maschine ist stets im rechten Gleise, ein Mißlingen ist ihm eine Lehre, und ein Verlust erfüllt ihn mit neuer Zuversicht.

Man hört heutzutage wenig von nützlichen Kenntnissen; denn man weiß zur Genüge, daß alle Kenntnisse nützlich sind. Der Geschäftsmann, so sehr er auch anfangs sich auf sein besonderes Fach beschränkte, blickt mit wachsamem Auge rechts und links, und es ist überraschend, wie eine Mitteilung, die andere gar nicht beachten, ihm zuweilen zum Nutzen ausschlägt.

Der Geschäftsmann läßt nichts unversucht; er scheut keine Mühe und schreibt hundert Briefe, wo ein anderer nach zehn Nieten auf den Gewinn verzichtet, den vielleicht der elfte Versuch gewährt hätte. Darin liegt die dämonische Macht des Mannes, der siegen muß und Paläste schafft, wo ein anderer kaum Baugrund für eine Hütte sah. Er weiß seine Untergebenen mit seinem Geiste zu erfüllen und überfällt sie bei Nacht und Nebel wie Ziethen aus dem Busch, um sie wach zu erhalten.

Und schließlich, aber nicht am unwichtigsten: Der Geschäftsmann ist ein Ehrenmann. Er hat Grundsätze, die ihn durchdringen und ihm, wo andere lahm gehen, den sicheren Stecken gewähren, und es ist zuweilen komisch, wie sehr er, ohne kleinlich zu sein, sich auf seine Grundsätze versteifen wird. Die moderne Schule ist ihm ein Greuel, das „non olet“ (die Tatsache, daß anrüchige Handlungen trotzdem begangen werden) kennt er nicht, den Jobber verachtet er und weiß vorher, wie lange die Herrlichkeit dauert, die über Nacht entstand; er ist wie die sehnige Eiche, jener wie ein Pilz, er ist wie eine graue Weide, jener wie das Schilf, das mit dem Herbst verdorrt. „Eine Banknote ist nie schmutzig!“ sagt der Jobber. „Aber die Bank vielleicht,“ sagt der Geschäftsmann.

Den Schwindler schüttelt er von sich ab wie ein Löwe den Tautropfen. Auch läuft er nicht jedem kleinen Gewinne nach, und am allerwenigsten scharrt er zusammen, sondern ist wie der Sämann, der alles an die Sonne wirft und den Regen des Himmels auf seine Saat wirken läßt. Wer keine Hummel brummen hören kann, ohne nach einem Strumpf zu laufen, um sie zu fangen, was weiß der von dem hohen Unternehmungsgeist, der unsern Geschäftsmann beseelt und beseligt. Ihm gehört die Welt und die Zukunft, wenn man vergebens nach denen suchen wird, die jetzt ausziehen mit Knitteln und Stangen in hellen Haufen wie auf eine Treibjagd, um das Glück zu erjagen, das Glück, welches Flügel hat und sich erhebt, seine Verfolger umflatternd und verwirrend, so daß sie aufeinander losdreschen und mit zerbrochenen Köpfen nach Hause zurückkehren.

Auch wuchert unser Geschäftsmann nicht. Er ist kein Knauser und gönnt andern ihr Teil. Er ist Antonio, dem Shylock ans Herz wollte und darüber Hab und Gut verlor*); dem Geschäftsmann ist das Gesetz eine Brücke und das Recht ein Pfad, worauf er wandelt, dem Jobber ist das Recht ein Name, wohinter er sich versteckt, und das Gesetz ein Hinterhalt, in den er seine Opfer lockt.— —

So wird trotz der schwierigen Zeiten der Geschäftsmann von heute seinen Weg gehen, geradeaus, ungebeugt von den Lasten, die ihm auferlegt werden.

*) Aus Shakespeares „Kaufmann von Venedig“.

Kartelle und Trusts.

Von H. Langenberg.

Im täglichen Leben werden die Ausdrücke Kartell, Syndikat, Trust, Ring, Konzern usw. oft durcheinandergeworfen und ohne Unterschied für denselben Begriff gebraucht. Es handelt sich in allen diesen Fällen um den Zusammenschluß von Unternehmungen zum Schutze gegen die nachteiligen Erscheinungen des freien Wettbewerbs, in erster Linie gegen Preiskämpfe und Ueberproduktion, und zur Verminderung des Risikos. Jedoch sind die Formen dieses Zusammenschlusses mannigfaltig, je nachdem, wie weit dieser geht, ob es sich um gänzliche Verschmelzung oder nur um Vereinbarungen über Einzelpunkte handelt, und je nach der Zahl der beteiligten Unternehmer, ob sich der Zusammenschluß also auf alle Unternehmer desselben Produktionszweiges oder nur auf einen kleinen Teil erstreckt.

Die Kartelle.

Die in Deutschland gebräuchlichste Form des Zusammenschlusses von Unternehmungen ist das **Kartell**. Kartelle sind Vereinigungen selbständig bleibender Unternehmer desselben Produktionszweiges zwecks gemeinsamer Regelung der Erzeugung und des Absatzes unter Ausschaltung des freien Wettbewerbs. Die Unternehmer bleiben also an und für sich selbständig, müssen sich nur gewissen Beschränkungen ihrer Tätigkeit unterwerfen. Nach der Art dieser Beschränkungen lassen sich verschiedene Formen des Kartells unterscheiden.

Die einfachste Form ist das **Konditionenkartell**. Die beteiligten Unternehmer beschränken sich hierbei nur auf die Vereinbarung von gemeinsamen Zahlungs- und Lieferungsbedingungen. Diese Kartelle haben jedoch volkswirtschaftlich keine allzu große Bedeutung.

Die übrigen Formen gehen weiter. Es lassen sich in der Hauptsache drei Grundformen unterscheiden. Da das Ziel der Kartellbildung letzten Endes die Erzielung höherer Preise und Gewinne ist, liegt die Bildung von **Preiskartellen** am nächsten. Es werden Mindestpreise vereinbart, unter die die beteiligten Unternehmer nicht heruntergehen dürfen. Für Verstöße gegen diese Vereinbarungen werden Konventional-(Vertrags-)strafen festgesetzt. Das Preiskartell ist meistens mit einem Konditionenkartell verbunden.

Die Kartellierung kann auch in der Weise erfolgen, daß jedem Unternehmer oder wenigstens einer Unternehmergruppe ein bestimmtes Absatzgebiet zugewiesen wird. Man spricht dann von **Gebietskartellen**. Die Aufteilung des Absatzgebietes findet sich namentlich bei internationalen Kartellen.

Die dritte Grundform ist das **Produktionskartell**. Es handelt sich hierbei um Vereinbarungen über den Umfang der Erzeugung (Produktion) unter Festlegung der von den einzelnen Teilnehmern herzustellenden Produktionsmengen.

Bei allen diesen drei Kartellformen, also den Preis-, Gebiets- und Produktionskartellen, lassen sich nun wieder eine höhere und eine niedere Stufe unterscheiden. Die niedere Stufe besteht in einfacher Beschränkung des Unternehmers mit Rücksicht auf die Preisfestsetzungen, den Absatz oder die Erzeugungstätigkeit. Bei der höheren Stufe dagegen findet eine Verteilung des Gesamtangebots, der Gesamtnachfrage oder des Gesamtgewinns auf die Mitglieder statt; man spricht in diesem Falle von **Verteilungskartellen**. In der Regel ist ein besonderes Verteilungsorgan, Verkaufsstelle oder **Syndikat** genannt, erforderlich. Das Wort „Syndikat" kommt aus dem Griechischen und

bedeutet „unter gemeinsamem Recht stehend". Syndikat ist also zunächst nur die Zentralstelle eines Kartells, jedoch wird vielfach auch dieses Kartell selbst Syndikat genannt. Das Syndikat wird meistens in Gesellschaftsform, Aktiengesellschaft oder G. m. b. H., errichtet.

Dem Gebietskartell entspricht unter den Verteilungskartellen das Kartell mit **Auftragsverteilung**. Alle Aufträge müssen an eine Zentralstelle, das sog. Verkaufssyndikat, gerichtet werden, welches sie nach einem vorher festgestellten Verteilungsplan den einzelnen Mitgliedern zuweist. Ein solches Kartell ist z. B. das Ruhrkohlensyndikat.

Das Produktionskartell der höheren Stufe ist ein Kartell mit **Angebotsverteilung**. Für jedes Mitglied wird bestimmt, welchen Teil der gesamten auf den Markt zu bringenden Produktionsmenge es den Abnehmern anbieten darf. Diese Form ist jedoch nicht sehr häufig, da sie eine weitgehende Kontrolle erfordert.

Den Preiskartellen endlich entsprechen unter den Verteilungskartellen die Kartelle mit **Gewinnverteilung**. Hier fließen alle Einnahmen in eine gemeinsame Kasse und werden an die Mitglieder im Verhältnis ihrer Beteiligungsziffer verteilt, oder alle Mitglieder müssen von vornherein den Unterschied zwischen einem angenommenen, ungefähr den Produktionskosten entsprechenden Grundpreise und einem vereinbarten Mindestverkaufspreise in die gemeinsame Kasse einzahlen. Auf die Produktion der Mitglieder kann dadurch ein Einfluß ausgeübt werden, daß über eine bestimmte Menge hinaus für das, was mehr abgesetzt wird, höhere Einzahlungen zu machen sind, bzw. geringere Rückzahlungen aus der gemeinsamen Kasse erfolgen.

Zur vollen Wirksamkeit gelangt ein Kartell nur, wenn sich möglichst alle Unternehmer desselben Produktionszweiges an ihm beteiligen. Daher werden die Außenseiter vielfach durch Kampfmittel zum Beitritt gezwungen. Die Kartellbildung ist umso leichter, je gleichmäßiger die Art der Erzeugung ist. Besonders günstigen Boden findet sie also z. B. in der Schwerindustrie; weniger leicht möglich ist sie z. B. in der Bekleidungsindustrie.

Gleichbedeutend mit dem Wort Kartell wird oft der Ausdruck **„Pool"** gebraucht. Jedoch sind hierunter nur Gewinnverteilungskartelle zu verstehen. (Pool = Spieleinsatz). Sie kommen besonders häufig im Verkehrswesen vor.

Nicht mit den Kartellen zu verwechseln sind die Corners und Ringe. Ein **Corner**, auch Schwänze genannt, ist der Ankauf möglichst aller auf dem Markt erscheinenden Waren derselben Art, um dadurch eine Preissteigerung herbeizuführen und große Gewinne einzustecken. Unter einem **Ring** versteht man meistens die Vereinigung mehrerer Spekulanten zur gemeinsamen Durchführung einer Schwänze. Sie sind wegen ihrer wucherischen Tendenz zu verwerfen.

Die Trusts.

Ganz im Gegensatz zu den Kartellen stehen die **Trusts**. Sie sind besonders häufig in den Vereinigten Staaten; in Deutschland sind sie ziemlich selten. Ein Trust ist die Vereinigung aller oder möglichst vieler Unternehmer desselben Produktionszweiges zu einem einheitlich geleiteten Unternehmen. Die Trusts haben ihren Namen daher, daß die Aktien der zu vereinigenden Unternehmungen einem Konsortium als Treuhänder (trustee) zur Verwaltung übergeben wurden. Das Konsortium gibt seinerseits den Eigentümern der Aktien neue Effekten mit Dividendenberechtigung, sog. Trustzertifikate, heraus.

Im Gegensatz zu den Kartellen verlieren bei den Trusts die einzelnen Unternehmungen ihre Selbständigkeit. Bei den Kartellen werden nur ein-

zelne Zweige des Betriebes gemeinsam geregelt, beim Trust der ganze Betrieb. Kartelle werden nur für eine bestimmte Dauer gegründet, der Trust ist ein festes Gefüge unter einheitlicher dauernder Leitung. Der Antrieb zum Zusammenschluß geht beim Trust nicht, wie bei den Kartellen, von den Betrieben selbst aus, sondern von der Großfinanz.

Als 1891 in den Vereinigten Staaten durch die Sherman-Bill die Trusts verboten wurden, suchte die amerikanische Finanzwelt diese Bestimmungen zu umgehen, indem sie Gesellschaften gründete, die die Aktien fremder Unternehmungen zum Zweck ihrer einheitlichen Verwaltung erwerben und dafür eigene Aktien ausgeben sollten. So entstanden die sog. **Holding-Gesellschaften.** Da sie die Aufsicht über eine Reihe von Unternehmungen ausüben, werden sie auch Kontrollgesellschaften genannt. Praktisch sind sie dasselbe wie die Trusts und werden dahor oft auch noch so genannt.

Eine andere Form der Betriebszusammenlegung ist die **Fusion.** Hierunter versteht man die Verschmelzung zweier oder mehrerer Aktien- oder anderer Gesellschaften zu einer einheitlichen Gesellschaft. Es entsteht entweder ein neues Unternehmen, oder die fusionierende größere Gesellschaft nimmt die fusionierte mit ihren Besitzteilen und Verbindlichkeiten in sich auf. Die Aktionäre der fusionierten Gesellschaft erhalten Aktien der aufnehmenden im Verhältnis zu dem Werte, den die Aktien der verschiedenen Gesellschaften vor der Fusion gehabt haben. Die übernehmende Gesellschaft muß ihr Grundkapital um den Betrag dieser umgetauschten Aktien erhöhen. Die fusionierte Gesellschaft geht unter.

Während es sich bei der Fusion um Verschmelzung von Unternehmungen desselben Produktionszweiges handelt, ist die **Kombination** die Verschmelzung von Unternehmungen mit verschiedener, aber voneinander abhängiger Produktion; z. B. Verschmelzung von Kohlenzechen, Hochofenwerken, Walzwerken und Maschinenfabriken. Bei den Trusts und Fusionen handelt es sich um die sog. **horizontale Konzentration,** da hier Werke derselben Produktionsstufe nebeneinander stehen. Die Kombination kann man als **vertikale Konzentration** bezeichnen. Hier sind die einzelnen Werke aufeinander aufgebaut.

Schließlich sind noch die **Interessengemeinschaften** oder **Konzerne** zu erwähnen. Die einfachste Form ist die sog. **Interessennahme,** d. h. einseitige Beteiligung einer Aktiengesellschaft an einer anderen A.-G. durch Aktienerwerb, oft ohne das Wissen der letzteren. Von einer **Interessengemeinschaft** spricht man, wenn einzelne selbständig bleibende Unternehmer sich dahin verständigen, ihre Geschäfte nach einheitlichen Grundsätzen zu betreiben. Meistens wird auch die gemeinsame Verteilung der Gewinne und gegenseitige Beteiligung am Aktienbesitz vereinbart. Während bei der Fusion ein Austausch der Aktien für die Aktionäre der aufzunehmenden Gesellschaft erfolgt, findet bei der Interessengemeinschaft (abgekürzt: J. G.) ein Aktienaustausch zwischen den beteiligten Gesellschaften selbst statt. Gewöhnlich erfolgt auch wechselseitige Entsendung je eines oder mehrerer Vertreter in den Aufsichtsrat der anderen Gesellschaft.

Die beschriebenen Konzentrationsformen machen natürlich nicht vor den Landesgrenzen Halt, sondern gehen darüber hinaus. In erster Linie gilt das für die Kartelle. Die internationalen Kartelle haben in den letzten Jahren an Zahl und Bedeutung sehr zugenommen und werden im Wirtschaftsleben der Zukunft eine große Rolle spielen.

„Business."

Zweiter Lehrsatz:

Jedes Geschäft hat drei Elemente: Käufer, Verkäufer und Ware.

Auf daß wir die Bedeutung der „andern" nicht unterschätzen.

Das immer neue Wunder und der Reiz der Chemie liegt darin, daß sie es uns ermöglicht, eine Substanz zu zerlegen und die Elemente zu finden, aus denen sie zusammengesetzt ist. Darin drückt sich eigentlich das ganze Wesen der wissenschaftlichen Methode aus: Das „was" und das „warum" der Dinge herauszufinden. Ihre Anwendung aber ist nicht in die vier Wände des Laboratoriums gebannt; sie gilt gleicherweise im Kaufladen, in der Fabrik, in der Mühle und in der Bank.

Zergliedern (Analisieren): das ist der erste Begriff, mit dem wir in der Wissenschaft des Erfolges arbeiten müssen. Wieviel Verluste, wieviel Aerger, wieviel Verzweiflung könnte man sich ersparen, würde man den Dingen fest in die Augen schauen und sie kühl entschlossen durchforschen. Alle Dinge, die sich uns darbieten, klar und vernünftig zu zergliedern, ist das einzige Mittel, um eine intelligente Geistesrichtung, ein genaues Arbeitsverfahren zu entwickeln. Nur so kann man sich von Furcht, Vorurteil und Unwissenheit befreien — von diesen drei gefährlichsten Einflüssen in der Welt des Geschäftes.

So lange dieser Geist der Zergliederung noch nicht gereift ist, wird es uns stets vorkommen, als enthielte das allereinfachste Geschäft mindestens ein Dutzend verschiedener Bestandteile. Das kommt von einem Mangel an klarer Betrachtung der Dinge her und weil man dadurch geneigt ist, zwei oder mehrere Stufen der Transaktion, also verschiedene Gruppen von Elementen, zusammenzuziehen. Im Grunde aber gibt es in jeder Geschäftstransaktion niemals mehr als drei Elemente und immer nur diese drei Elemente.

Bei dem Geschäft ist nichts wichtiger, als klar zu denken. Das Geschäft hat nichts mit der Metaphysik zu tun. Nichts ist dabei gefährlicher als allgemeine Eindrücke. Man muß wissen. Genau wissen. Daraus entspringt die Notwendigkeit, jeden einzelnen Umstand eines vorgeschlagenen wichtigen Geschäftes von Grund aus zu studieren.

Es sei mir gestattet, diesen Satz an einem Beispiel zu erläutern: Eines Tages trat ein Fremder in einen Laden und kaufte dort ein Paar Schuhe. Sie kosteten 5 Dollar. Er übergab dem Verkäufer eine Banknote im Betrage von 100 Dollar. Dieser hatte kein Kleingeld und lief zur Bank, um dem Kunden herausgeben zu können. Zwei Stunden nach der Abreise des Fremden stürzt der Kassier der Bank in den Laden und erklärt, daß die 100-Dollar-Banknote falsch sei. Der Verkäufer mußte sie zurücknehmen und dem Kassier dafür im Austausch eine andere 100-Dollar-Note geben. Was war nun der Verlust des Schuhhändlers bei diesem Geschäft? Ich habe dieses kleine Problem oft Geschäftsleuten unterbreitet und habe nicht weniger als fünf verschiedene Lösungen erhalten. Man hat mir erwidert: 200 Dollar, 200 Dollar und das Paar Schuhe, 195 Dollar und das Paar Schuhe, 100 Dollar, 95 Dollar und das Paar Schuhe. Richtig ist nur die letzte Lösung. In diesem Geschäft waren die drei Bestandteile: der Fremde, der Kaufmann und das Paar Schuhe. Die Bank kommt nicht in Frage, denn sie verliert nichts und gewinnt nichts. Ihre Rolle ist ausschließlich, die Dinge in Verwirrung zu bringen. Zwei Veränderungen liegen vor, die nur wenige sofort scharf auseinander zu halten verstehen: die Grundlagen der einen sind: der Kaufmann, die falsche Banknote und die Bank; die der andern: der Kaufmann, das Paar Schuhe und der Fremde. Der Verlust entsteht ausschließlich im Zuge der letzteren Trans-

aktion. Dieses Beispiel zeigt deutlich den praktischen Wert unseres zweiten Grundsatzes.

Ich habe es mir zur Gewohnheit gemacht, wenn ich die Natur eines Geschäftes nicht sogleich klar erfassen kann, folgendermaßen zu Werke zu gehen: Ich schreibe die Bezeichnung eines jeden Faktors in der Transaktion auf einen besonderen Zettel. Manchmal sind es ursprünglich 18 bis 20. Dann sehe ich alle diese Zettel durch, lege die wichtigsten zusammen und scheide die nicht wesentlichen Faktoren aus. Auf diese Weise klärt sich nach und nach die Operation, wird verständlich und scharf umrissen, mit einem Wort: einfach.

Die schwerste Arbeit, die ich jemals unternommen habe, war die Analyse von 8000 Anzeigen. Nach zweimonatigem Studium war es mir gelungen, sie in 25 verschiedene Gruppen einzuteilen. Bis dahin war diese Aufgabe als praktisch unlösbar angesehen worden. Sie ist es keineswegs, sie ist nur sehr schwierig.

Die Wahrheit, welche dieser Grundsatz lehrt, ist, daß die drei Bestandteile eines jeden Geschäftes sind:

Man selbst,
die Ware,
das Publikum.

Man kann die Geschäfte mit einem dreibeinigen Stühlchen vergleichen. Man sitzt darauf und hebt eines der drei Stuhlbeine in die Luft. Eine Zeitlang wird man sich in der schwankenden Lage im Gleichgewicht halten können, schließlich wird man doch den unfehlbaren Purzelbaum machen.

Um leben und gedeihen zu können, benötigt eine Fabrik des Zusammenwirkens von drei Kräften: des Finanzmannes, des Industriellen und des Verkäufers. Keiner von ihnen kann die Arbeit des andern verrichten, denn sie sind einander so unähnlich wie ein Hund, ein Pferd, und eine Kuh.

Jedermann weiß, daß Gesellschafter einer Firma um so erfolgreicher miteinander arbeiten, mit je verschiedeneren Fähigkeiten sie begabt sind. Wenn ihre Eigenschaften sich allzusehr ähneln, bleibt der Erfolg aus. Drei „Verkäufer" führen ein Geschäft sicherem Ruine zu, ebenso wie drei „Industrielle", wenn die anderen Bestandteile als Gegengewicht fehlen. Unweigerlich wird in dem gemeinsamen Werke in einem solchen Falle schließlich ein Bestandteil zum Nachteil des anderen überwiegen.

Der Finanzmann hat sich mit dem Nutzen zu befassen. Er hat die Fühlung mit den Banken aufrecht zu erhalten und hat seine volle Aufmerksamkeit auf den Eingang und die Auszahlung der Gelder zu richten. Wenn man so will, vertritt er den Geist des Zweifels, der Selbstsucht der Gesellschaft. Er muß weder etwas von der Ware, noch von der Kundschaft verstehen. Seine Bemühungen sind ausschließlich auf ein Ziel gerichtet: „Mehr Nutzen".

Der Industrielle hat sich mit dem Rohstoff, den Herstellungskosten und der Gesamterzeugung zu befassen. Er hat die Arbeit einzuteilen und zu leiten, muß die Maschinen und die Betriebskraft der ganzen Fabrik verstehen und muß die Arbeiter entsprechend zu verwenden wissen. Er muß einkaufen können, nicht verkaufen. Und je weniger er von Finanzen versteht, um so besser für das ganze Geschäft. Seine Bemühungen sind ausschließlich auf das Ziel gerichtet: „So billig wie möglich herzustellen".

Der Verkaufsleiter muß an das Publikum denken. Er braucht nicht zu wissen, wie die Ware hergestellt wird, noch wie das Geschäft finanziert wird. Er muß viele Freunde haben, viele Leute kennen, liebenswürdig, schmiegsam und vor allem beredt sein. Er muß es verstehen, eine Atmosphäre der Sympathie um sich zu verbreiten, um die Leute dahin zu bringen, daß sie *den Wunsch haben* das zu kaufen, was er verkauft. Er muß mit allen Mitteln

der Werbearbeit genau so vertraut sein und verstehen, die Waren zur Schau zu stellen. Sein Ziel ist: „Stets so teuer wie möglich zu verkaufen".

Vereinigen sich diese drei Menschen in gegenseitiger Achtung ihrer verschiedenen Fähigkeiten, so muß ihre Gesellschaft unbedingt erfolgreich sein. Nur bei dieser Zusammensetzung ist eine Gesellschaft im Gleichgewicht. Sie wird wie eine Maschine im Gange sein, sie wird automatisch Geld verdienen; sie wird es, gestützt auf unseren Grundsatz, daß jedes Geschäft aus drei Elementen besteht.

Ein richtiger Fabrikant, der versucht, sich mit dem Verkauf seiner Erzeugnisse zu befassen, ist ebenso lächerlich wie ein Elefant, der Walzer zu tanzen versucht. Unwillkürlich wird er den Verkaufspreis zu niedrig ansetzen, nie wird er verstehen, warum die Verkaufskosten so hoch sind. Er wird fast immer die Bedeutung der Werbearbeit unterschätzen. Für ihn ist diese nichts anderes als eine bloße Ausgabe. Wenn er so weit geht, seine Anzeigen selbst aufzusetzen, wird er mit aller Anstrengung die möglichst technischen Ausdrücke wählen, als ob man annoncierte, um die Aufmerksamkeit von Ingenieuren anzuziehen.

In gleicher Weise ähnelt ein „Verkäufer", der sich in die Angelegenheiten des Fabrikbetriebes mischen will, einer Katze, die Eier legen will. Es wird ihr nicht gelingen, weil sie nicht dazu da ist. Tatsächlich gibt es kaum einen Verkäufer, der die Fähigkeiten hat, den Gestehungspreis einer Ware festzustellen. Sehr wenige Verkäufer verstehen einzukaufen. Sehr wenige besitzen die Autorität, Disziplin im Geschäft aufrecht zu erhalten. Sehr wenige haben Erfahrungen auf mechanischem Gebiet. Sehr wenige haben Sinn für Ersparnisse. Und sehr wenige haben die genügende Zähigkeit, um zu den Quellen unnötiger Vergeudung niederzusteigen.

Man erinnere sich an alle erfolgreichen Geschäfte, die man kennt. In jedem wird man das Zusammenwirken der drei Faktoren finden, die drei Gesichtspunkte, die drei besonderen Eignungen: die eignen Interessen, die Güte der Ware und die Wünsche des Publikums. Es steht also fest: Jedes große Geschäft ist immer und überall eine Dreieinigkeit.

Hin und wieder trifft man einen genialen Geschäftsmann, der zwei dieser grundlegenden Befähigungen in sich vereinigt. Es kann sogar einmal vorkommen, daß ein Genie groß genug ist, um sie alle drei zu umfassen. Ich habe hunderte von Menschen getroffen, die überzeugt waren, sie alle drei zu besitzen. Ich behaupte nicht, daß das unmöglich ist, ich sage nur, daß es durchaus unwahrscheinlich ist und jedenfalls eine der seltensten Sachen, die es gibt. Die meisten von uns besitzen nur ein Bruchstück der Intelligenz. Je früher wir zu dieser Ueberzeugung gelangen, desto besser werden wir dabei fahren.

(Fortsetzung folgt.)

Nicht eher an die Ausarbeitung zu gehen, als bis man mit der ganzen Anlage zufrieden ist; das gibt Mut und erleichtert die Arbeit.

Lichtenberg, Gute Ratschläge.

Kurze Wissensprüfung.

Fragen für junge und alte Ansporn-leser, die es noch nicht wissen sollten.

Die Antworten auf die hier gestellten Fragen werden wir in der nächsten Ausgabe dieser Zeitschrift veröffentlichen. Allen, die diese günstige Gelegenheit zur Weiterbildung ausnutzen wollen, empfehlen wir, die von ihnen selbst gefundenen Antworten in der Zwischenzeit schriftlich niederzulegen und alsdann mit unserer Bekanntgabe zu vergleichen. In vielen Fällen dürfte sich eine gemeinsame Besprechung der gefundenen Lösungen unter Geschäftskollegen als wertvoll erweisen. Die auf die Ausarbeitung in dieser Art verwandte geringe Zeit muß sich unbedingt bezahlt machen! Wir stellen nur einige wenige Fragen zur gleichen Zeit, damit die Beantwortung um so sorgfältiger erfolgen kann.

Fragen:

200. Auch in anderen Monaten als nur im Mai trinkt man gerne eine „Bowle". Woher kommt dieser Ausdruck?

201. Im Juni dieses Jahres sind es gerade 100 Jahre, daß Karl Baedecker in Koblenz seine Verlagsbuchhandlung eröffnete, aus der die bekannten, rotgebundenen Reisehandbücher hervorgingen. Hat auch Baedecker schon Vorgänger gehabt?

202. Bei schlechtem Wetter tragen die Herren gerne einen „Havelock". Was bedeutet dieser Name?

203. Was versteht man unter vollkommenen Zahlen?

204. Wo befindet sich der heißeste Punkt der Erde?

205. Von wem stammt der bekannte Ausspruch „Ruhe ist die erste Bürgerpflicht"?

206. Was bedeutet der verwundernde Ausdruck: Potztausend?

207. Woher kommt die Redensart: jemand etwas plausibel machen?

Wissenswertes.

Antworten auf die in der Kurzen Wissensprüfung des vorigen „Ansporn"-Heftes auf Seite 879 gestellten Fragen.

(Sämtliche Antworten werden ohne Gewähr gegeben!)

193. Wertzölle oder Zölle ad valorem sind die Zölle, die in Prozenten vom Wert der Ware erhoben werden. Andere Zollarten sind die Gewichtszölle, die Maßzölle und die Stückzölle. Daß für den Zollzahler große Unterschiede bei der Zollzahlung bei den verschiedenen Arten herauskommen können, liegt auf der Hand. Hat man

Fortsetzung folgende Seite!

einen Stückzoll, z. B. bei Maschinen bestimmter Art, so wird die billige Maschine davon verhältnismäßig härter betroffen als die teure Maschine, auf die kein höherer Zoll kommt. Der Wertzoll sucht diesem Uebelstande abzuhelfen, indem er die teure Maschine stark und die billige Maschine weniger stark trifft. Doch ist auch dieses Verfahren natürlich nicht frei von Nachteilen.

194. Der Tower (sprich etwa: *tauer*) in London ist ein altes Befestigungswerk in London. Er wurde von Wilhelm dem Eroberer schon angelegt und später weiter ausgebaut. Er liegt jetzt an der Ostseite der Londoner Innenstadt an der Themse. Zuerst diente er den Königen als Wohnsitz, wurde später als Gefängnis benutzt, ist aber schon seit über 100 Jahren jetzt als historisches Museum und Waffenmagazin verwandt worden.

195. Allgemein benutzt man zur Bierherstellung Gerstenmalz. Will man aber Weißbier brauen, so wird hauptsächlich Weizenmalz verwandt, daneben in geringerer Menge Gerstenmalz.

196. Der Name einer Weinsorte „Lacrymae Christi" heißt: Tränen Christi. Schon mancher Trinker, der sich an der köstlichen Marke „Lacrymae Christi" erquickte, hat sich gefragt, woher dieser Wein diesen Namen erhalten hat. Die Berliner Börsen-Zeitung gab vor einigen Monaten zwei Erklärungen dafür. In einer italienischen Zeitschrift werden zwei verschiedene Geschichten erzählt, denen dies herrliche italienische Gewächs seinen Namen verdanken soll. Die eine Sage meldet, daß vor alten Zeiten an den Abhängen des Vesuvs ein Einsiedler lebte, der den Besuchern des Vulkans manchmal Führerdienste leistete. Eines Tages nun mischte sich Satan höchstselbst unter die Touristen mit der geheimen Absicht, den frommen Einsiedler zu erschrecken. Der Eremit reichte den Besuchern bisweilen auch etwas von seinem schlechten und sauren Wein, und im Augenblick, da er diese freundliche Handlung vollzog, wollte der Fürst der Hölle sein böses Vorhaben ausführen. Da brach plötzlich aus heiterm Himmel ein Gewitter los, mit Blitz und Donner und einem Platzregen, die den furchtsamen Teufel in die Flucht schlugen. Einige Tage nachher bemerkte der Einsiedler zu seinem höchsten Erstaunen, daß sein Säuerling sich plötzlich in ein wundervolles Getränk verwandelt hatte. Er schrieb diese Verwandlung einem Wunder zu, das sich zu gleicher Zeit mit der Vertreibung des Satans vollzogen hatte. In frommem Gedenken an den Urheber dieses Wunders nannte er den Wein „Lacrymae Christi".

Eine andere Legende, die den Namen besser erläutert, erzählt, daß Lucifer bei seinem Himmelssturz ein Stück vom Paradies mit sich riß, und als er im Golf von Neapel niederfiel, dieses verlor. Als der Herr eines Tages dies paradiesische Fleckchen auf Erden besuchte, da gedachte er der Untaten des Bösen und mußte weinen. An dem Ort aber, den seine Tränen benetzten, wuchs ein Weinstock, dessen Trauben den Namen „Tränen Christi" führten. Das italienische Blatt erinnert auch an den köstlichen Ausspruch jenes Deutschen, der bei einer Flasche Lacrymae Christi wehmutsvoll ausrief: „O, mein guter Jesus, warum hast du nicht auch in Deutschland geweint!"

Fortsetzung folgende Seite!

197. Fetter oder vollfetter Käse enthält mindestens 40 v. H. Fett, halbfetter mindestens 20 v. H. und magerer weniger als 10 v. H. Fett.

198. Zum Antrieb von Dreschmaschinen, Häckselschneidemaschinen und dergl. bedient man sich im landwirtschaftlichen Betrieb, besonders im Mittel- und Kleinbetrieb, vielfach des Göpels. Um eine senkrechte Achse werden zwei oder vier hölzerne Zugbäume von etwa 3—4 Meter Länge durch Pferde gedreht, indem diese langsam um die Achse im Rundgang die Zugbäume ziehen. Durch Zahnräder und entsprechende Transmissionswellen wird die langsame Bewegung in schnellere umgewandelt und auf die zu treibende Maschine übertragen.

199. „Topp!" Wir brauchen diesen Ausdruck gelegentlich, um eine Abmachung, eine Wette oder dergl. zu bekräftigen. Der Ursprung dieses Wortes ist die spanische Sprache, aus der es im 18. Jahrhundert ins Deutsche gekommen ist. Im Spanischen heißt topo ich schlage ein, ich bin einverstanden.

Verteilung und Ausnutzung des Weltvorrates an Wasserkräften.

Die Möglichkeiten, die Wasserkräfte der Welt wirtschaftlichen Zwecken nutzbar zu machen, sind noch riesengroß. Das beweisen die Schätzungen, die amerikanische Geologen und Ingenieure 1923 über die in der Welt vorhandenen Wasserkräfte und ihre Ausnutzung gemacht haben. Auch ist man erst in jüngster Zeit mehr und mehr dazu übergegangen, die gewaltigen Energiemengen, die in den verschiedenen Strömen und Wasserfällen der Erde schlummern, planmäßig auszubeuten. So wurden z. B. 1921 in der ganzen Welt erst 22,82 Mill. PS. mit Hilfe von Wasserkraft erzeugt, 1923 waren es bereits 28,91 Mill. PS. Das bedeutet eine Zunahme von 26 v. H. innerhalb von 2 Jahren.

Verkehrsbilder aus alter Zeit.

Von Postrat Max Georg Tenbner.

(Fortsetzung.)

V. Reisedauer und Reisekosten.

Im Jahre 1702 dauerte eine Reise von Amsterdam nach Wien mit der auf dieser Strecke verkehrenden Landkutsche volle 21 Tage. Nachdem man nämlich die 8 Meilen weite Strecke von Amsterdam nach Zwolle mit dem Schiffe in 16 Stunden zurückgelegt hatte, brauchte man mit der Personenpost (Landkutsche) von da über Münster (Westf.), Warendorf, Kassel und Wanfried 6 Tage, von da über Eisenach, Meiningen, Coburg, Kulmbach und Eger — gutes Wetter und guten Weg vorausgesetzt — wiederum 6 Tage, von Eger bis Prag 3 Tage und von Prag bis Wien 6 Tage.

Im gleichen Jahre dauerte eine Reise von Mainz nach Wien 18 Tage. Diese Reise ging über Frankfurt (Main), Würzburg, Schweinfurt nach Coburg und von da ab weiter, wie eben beschrieben. Die einfache Fahrt kostete für die Person einschließlich 25 Pfund Freigepäck 20 Taler. Auch wurden, wie es in der entsprechenden alten Veröffentlichung heißt, „Paquete und Ballen sehr leidlich taxiret".

Die im Westfälischen verkehrenden Pagenstecherschen Postwagen brauchten im 17. und 18. Jahrhundert 16 bis 19 Stunden, um die 7 Meilen von Osnabrück nach Münster, und 17 bis 26 Stunden, um den Rückweg zurückzulegen.

Die Reitposten kamen natürlich schneller vorwärts als die Personenpostwagen. Der im Jahre 1704 zwischen Leipzig und Nürnberg hin und her reitende Postillon brauchte nur 40 Stunden. Wenn er, wie das Vorschrift war, in Leipzig Dienstag mittags 11 Uhr abtritt, traf er in Nürnberg Donnerstag früh um 3 Uhr ein. Sonnabends ging diese Reitpost um 2 Uhr mittags in Leipzig ab und traf in Nürnberg Montag morgens um 6 Uhr ein. Die Rückkehr der Reitpost aus Nürnberg erfolgte Dienstag mittags um 12 Uhr und Sonnabends nachmittags 4 Uhr.

Einen genauen Ueberblick über Dauer und Kosten einer Reise von Nürnberg nach Amsterdam und über das für Pakete, Frachtgüter und Wertsendungen zu zahlende Porto werden die Coburger „Taxa" und die beigefügte Kursübersicht aus dem Jahre 1723 geben:

Taxa Bey der Fahrenden Post zwischen Nürnberg und Amsterdamm:

1. Vor iegliche Person. Von Nürnberg biß Coburg, welches vor 14 Meilen a 5 ggr. gerechnet, inclusive deß reisenden Equipage, a 30 biß 40 Pfd. wird bezahlt 2 Thlr. 22 ggr.; von Coburg biß Vacha 13 Meilen 2 Thlr. 17 ggr.; von Vacha biß Caßell, 8 Meilen Hessisch a 6 ggr., 2 Thlr.; von Caßell biß Paderborn, 8 Meilen 2 Thlr.; von Paderborn p. Münster, Arnheim biß Amsterdamm 33 Meilen jede 8 Mariengr. 7 Thlr. 8 ggr. Summa 76 Meilen 16 Thlr. 23 ggr. 2. Von Einem Centner Guth. Von Nürnberg biß Coburg 1 Thlr. 12 ggr.; von Coburg biß Meiningen 12 ggr.; von Meiningen biß Vacha 1 Thlr.; von Vacha biß Caßell 1 Thlr.; von Caßell biß Paderborn 1 Thlr.; von Paderborn biß Amsterdamm 3 Thlr. 16 ggr. 3. Von 100 Thalern Geld. Von Nürnberg biß Coburg 8 ggr.; von Coburg biß Meiningen 4 ggr.; von Meiningen biß Vacha 4 ggr.; von Vacha biß Caßell 4 ggr.; von Caßell biß Paderborn 4 ggr.; von Paderborn biß Amsterdamm 16 ggr. 4. Von kleinen Paquetten Von Nürnberg biß Coburg von 1, 2, 3 Pfd. 4 ggr.; von 4 biß 10 Pfd. 6 ggr.; von 11 biß 20 Pfd. 8 ggr.; von 21 biß 35 Pfd. 12 ggr.; von 36 biß 50 Pfd. 18 ggr. Von Coburg biß Vacha wird ebensoviel wie zwischen Nürnberg und Coburg

gezahlt und von Vacha bis Paderborn wiederum soviel. Von Paderborn bis Amsterdamm von 1 bis 10 Pfd. 11 ggr.; von 11 bis 20 Pfd. 22 ggr.; von 21 bis 50 Pfd. 1 Thlr. 16 ggr.

Fahrender Post-Cours von Nürnberg über Coburg und Caßell nach Amsterdamm. Tour. Mittwochs Frühe 8 Uhr von Nürnberg — Meilen; Donnerstag Vormittags 10 Uhr aus Coburg 14 Meilen; Abends 6 Uhr aus Hilperhausen 3 Meilen; Freitags Frühe 8 Uhr aus Meinigen 3 Meilen; Nachm. 2 Uhr aus Schmalkalden 2 Meilen; Abends 8 Uhr aus Salzungen 2 Meilen; Mitternacht 1 Uhr in Vacha 2 Meilen; Sonnabends Frühe 5 Uhr aus Vacha 2 Meilen; Mittags 1 Uhr aus Hersfeld 2 Meilen; Nachmittags 5 Uhr aus Bebra 1½ Meilen; Nachts 9 Uhr in Morschen 2 Meilen; Sonntags Frühe 4 Uhr aus Morschen 2 Meilen; Vormittags 8 Uhr aus Melsungen 1½ Meilen; Mittags 12 Uhr in Caßell 2 Meilen. Ferner Sonntags Nachmittags 2 Uhr aus Caßell nach Hamburg desgleichen Montags Nachmittags 4 Uhr aus Caßell; Mittwochs Nachmittags 4 Uhr in Münster 18 Meilen; Donnerstags Frühe 8 Uhr aus Münster 18 Meilen; Sonnabends Abends 6 Uhr in Amsterdamm 22½ Meilen. Retour. Donnerstags Frühe 6 Uhr aus Amsterdamm; Sonnabends Mittags 12 Uhr aus Münster; Montags Mittags 12 Uhr in Caßell; Nachmittags 4 Uhr aus Caßell; Abends 10 Uhr aus Melsungen; Dienstags Frühe 3 Uhr aus Morschen; Morgens 8 Uhr aus Bebra; Mittags 1 Uhr aus Hersfeld; Abends 10 Uhr aus Vacha; Mittwochs Frühe 4 Uhr aus Salzungen; Vormittags 10 Uhr aus Schmalkalden; Nachmittags 3 Uhr aus Meiningen; Nachts 10 Uhr aus Hildburghausen; Donnerstags Frühe 4 Uhr aus Rodach; Vormittags 8 Uhr Coburg; Freitags Vormittags in Nürnberg.

L. S. F. von Waldtsachsen. Wilhelm Lud. Renner.

VI. Ein Biedermeier-Reisekoffer.

Ein beim preußischen Ober-Postamt in Koblenz angestellter Schirrmeister der am 14. Februar 1822 gemeinsam mit einem hessischen Postillon die Personenpost von Mainz nach Coblenz fuhr, hatte auf der Großherzoglich Hessischen Posterpedition in Mainz neben anderen Päckereien auch einen schwarzledernen Reisekoffer zur Weiterbeförderung übernommen, der einem mit derselben Post fahrenden Passagier namens Henle gehörte. Der Postschirrmeister legte den Koffer in den an der Rückseite der Postkutsche angebrachten Wagenkorb und schloß dessen seitlichen Deckel, indem er einen Lederriemen durch die am Deckel und am Korb befindlichen Ringe zog und den Riemen dann verknotete. Die Post war aber kaum aus dem Mainzer Münstertore hinausgefahren, da gab die lässig angelegte Verknotung nach, und der Koffer fiel aus dem Wagenkorb auf die Landstraße, ohne daß Wagenmeister und Postillon es merkten. Bei Ankunft der Post in Coblenz fehlte der Koffer. Ehe von hier Nachforschungen vorgenommen worden waren, hatte ein vor dem Mainzer Münstertore wohnender Gutsbesitzer den Koffer gefunden; dieser hatte auf einem an die Landstraße reichenden Kohlacker gelegen. Der Koffer war jedoch von einem Unbekannten bereits erbrochen und des wertvollen Teiles seines Inhalts beraubt worden; nur eine Bürste, ein Paar Handschuhe und einige Rechnungen hatte der Dieb darin zurückgelassen. Der Finder lieferte die Sachen an das Polizeikommissariat in Mainz ab; die polizeilichen Nachforschungen nach dem Verbrecher blieben aber erfolglos. Nachdem Henle von dem Vorkommnis Kenntnis erhalten hatte, verlangte er unter Vorlegung einer Nachweisung der abhanden gekommenen Gegenstände 278½ Gulden Schadenersatz. Dieses Verzeichnis ist für die Kulturgeschichte der Biedermeierzeit immerhin von einigem Werte; es lautet:

„Verzeichniß der im Koffer gewesenen Effecten mit Angabe des Werthes. 1 brauntuchener feiner Ueberrock 69 fl. 55 xr.; 1 blautuchener feiner Frack 40 fl. 21 xr.; 1 paar rothgraue mode Cassimir Beinkleider 15 fl. 48 xr.; 2 schwarze feine Tuchwesten 11 fl.; 8 feine Hemden mit Jabots à fl. 9½ Stück 76 fl.; 1 ord. Hemd oder Jabots 4 fl.; 6 feine weiße Batisthalstücher à fl. 2¾ Stück 16 fl. 30 xr.; 4 feine weiße Batisthalstücher à fl. 1½ Stück 6 fl.; 1 wollene Jacke und Beinkleider 5 fl.; 1 paar wollene Socken 30 xr.; 1 paar Halbstiefelchen 5 fl.; 1 pariser Necessaire incl. Rasierzeug pp. 25 fl.; 1 meerschaumner Pfeifenkopf mit Silber beschl. 11 fl.; 1 paar schwarzwollene Ueberschuhe 1 fl. 30 xr. Summa 287 fl. 34 xr.

Die Richtigkeit der vorstehenden Effekten so wohl in Ansehung der Stückzahl als auch des angegebenen Geldbetrages nach den Ankaufskosten berechnet eidlich zu bestätigen und durch Belege zu beweisen, bin ich auf Verlangen bereit."

Wie aus diesem Verzeichnis hervorgeht, enthielt der Koffer durchweg bessere Sachen, wie sie der auf gesellschaftliche Beachtung Wert legende Gentleman der Biedermeierzeit zu tragen pflegte. Wenn man die Kaufkraft des Geldes im Jahre 1822 auf dreimal höher als heute bewertet, würde 1 Gulden von damals den Wert und die Kaufkraft eines heutigen Fünfmarkstücks besitzen, und der Wert der im Koffer enthaltenen Kleidungsstücke usw. würde sich auf 287 × 5 = 1435 Mark belaufen haben. Es handelte sich also um recht kostbare Sachen, denn 69 Gulden 55 Kreuzer (d. h. 350 Mk. nach heutigem Gelde) für einen Ueberrock, 15 Gulden 48 Kreuzer (rund 80 Mark) für ein Beinkleid und 9½ Gulden (rund 50 Mark) für ein Hemd sind Preise, die in unseren Tagen wohl nur von Millionären angelegt werden. Vielleicht war aber Herr Henle einer! Die der guten alten Zeit so oft und so gern nachgerühmte Einfachheit scheint sich, wenn man dem obigen Verzeichnis Glauben schenken darf, nur auf die Strümpfe erstreckt zu haben, denn davon führt Herr Henle nur ein einziges Paar auf.

Für den Coblenzer Wagenmeister hatte der Vorfall noch ein übles Nachspiel. Trotz seines anfänglichen Sträubens mußte er seine Ersatzpflicht anerkennen, „um", wie es in der Verhandlung wörtlich heißt, „die fernere weitläufigte Untersuchung wegen dem verlohren gegangenen Coffre zu vermeiden, und da er durch seine Unterschrift den Empfang des Coffres bestätigt gehabt habe, wodurch er verantwortlich geworden".

Auf des Wagenmeisters Bitte setzte Henle seinen Ersatzanspruch auf 150 Gulden herab; auch willigte er in eine ratenweise Tilgung des Betrages. Der Wagenmeister verwendete hierzu die Trinkgelder, die ihm aus der Begleitung der Personenposten zuflossen, und die recht stattlich gewesen sein müssen. Auch ein Charakteristikum der Biedermeierzeit!

Einige englische Sprachbrocken.

to be indebted to	jemandem dankbar sein.
to win success	Erfolg haben
a goods train	ein Güterzug
the derailing of a train	die Entgleisung eines Zuges
one ship collides with another	ein Schiff stößt mit einem anderen zusammen.

Lerne atmen!

Ueber den Wert einer richtigen Atmung.

Von Hugo H. Jooſten.

Einem jeden jungen Menſchen ſollte es klar ſein, daß er unbedingt eine unverwüſtliche Geſundheit und einen ſtarken Körper als Rückgrat braucht, um im Leben vorwärtszukommen. Geſundheit iſt das Grundkapital, auf welches jeder bauen muß. Im Kampfe des Lebens muß jeder ſeine ganze Kraft einſetzen können, denn nur ſo iſt es möglich, zum erſehnten Ziele zu gelangen. Nur wenn die Geſundheit tadellos in Ordnung iſt, fühlen wir wirklichen Tatendrang und wahre Arbeitsluſt in uns. Es gilt daher, einen Körper zu ſchaffen, der imſtande iſt, jede von ihm geforderte Menge Arbeit ohne weiteres zu leiſten.

Von den drei großen Funktionen, die das Leben des Menſchen erhalten: Eſſen, Trinken und Atmen, iſt die des Atmens die weitaus wichtigſte. Denn es iſt bekannt, daß ein Menſch viele Tage ohne Nahrung und mehrere Stunden ohne Waſſer, jedoch kaum Minuten ohne zu atmen beſtehen kann. Die Aufnahme der Luft und die Wechſeltätigkeit von Herz und Lunge ſollten jedem bekannt ſein: Während der Schlag des Herzens den Umlauf des Blutes durch den ganzen Körper bewirkt, ſorgt die Lunge für die Reinerhaltung des Blutes. Dieſes geſchieht in folgender Weiſe: das durch den Körper getriebene Blut wird bald verbraucht und wird, durch die Adern zum Herzen zurückfließend, von letzterem in die Lungen getrieben. So werden die Ermüdungsſtoffe in Form von Kohlenſäure dem friſchem Sauerſtoff zugeführt, hierdurch chemiſch verbrannt und bei der Ausatmung als Kohlenſäuregas aus den Lungen ausgeſtoßen. Es iſt wichtig, daß die Kohlenſäuregifte aus dem Körper gebracht werden, da ſie ſonſt den ganzen Körper vergiften können.

Der Menſch nimmt für gewöhnlich nur ſoviel Luft zu ſich, wie der augenblickliche Bedarf der Lungen es erfordert. Da aber heutzutage die meiſten Menſchen, beſonders wohl die Leſer dieſer Zeilen, eine vornehmlich ſitzende Lebensweiſe führen, ſo werden ihre Lungen nicht genügend angeſtrengt, d. h. ſie verrichten nicht ſoviel Arbeit, wie es zur Geſundheit und Widerſtandsfähigkeit der Lungen erforderlich iſt. Die Bazillen, welche faſt überall in der Luft ſind, die wir einatmen, ſetzen ſich nun gerade in den Lungenſpitzen, d. h. den äußerſten Teilen der Lunge feſt, wohin die Atemtätigkeit der meiſten Menſchen nicht mehr reicht. Hieraus iſt ſchon erſichtlich, wie wichtig es iſt, die Lungen mindeſtens einmal am Tage gründlich zu lüften.

Zur Ausbildung der Atmung beſtehen viele Syſteme, wie jeder beſtätigen kann, der ſich einmal näher damit befaßt hat. Ich möchte an dieſer Stelle für keines der Syſteme werben, ſondern meine Anſicht iſt es, den Leſer dazu zu bringen, gewohnheitsgemäß Atemübungen, die ich im folgenden näher erkläre, zu betreiben. Dieſe Abhandlung ſoll lediglich den Zweck haben, den Leſer von der Notwendigkeit täglicher Atemgymnaſtik zu überzeugen. Es iſt, wie man nachfolgend ſehen wird, ſehr wohl möglich, faſt ohne Zeitverluſt Atemübungen in die täglichen Arbeitsverrichtungen einzuſchließen.

Morgens unmittelbar nach dem Aufſtehen ſtelle man ſich wenig bekleidet an das geöffnete Fenſter und atme die verbrauchte Luft der Nacht aus. Um die Lunge reſtlos mit friſcher Luft zu füllen, führe man die Einatmung in drei Stufen aus:

1. Man ziehe die Luft langſam durch die Naſenlöcher ein und verſuche dabei, den Unterleib hinunter- und herauszudrücken, was zur Folge hat, daß ſich zunächſt die unteren Teile der Lunge mit friſcher Luft füllen.

2. Man schiebe die Brust nach vorne und drücke die Rippen nach außen.

3. Man hebe Brust und Schlüsselbein etwas, um den oberen Teil der Lunge mit Luft zu füllen.

Diese drei Uebungen sind, am Morgen ausgeführt, von größter Wichtigkeit, man wiederhole sie daher zwei- bis dreimal. Nach jeder Uebung atme man die in den Lungen vorhandene Luft durch den geöffneten Mund möglichst restlos aus. Der günstige Einfluß der Uebung wird sich bald zeigen: der Umlauf des Blutes belebt sich, und die Wangen röten sich. Auch zur Erwerbung und Erhaltung einer reinen Haut wird diese Uebung vorgeschrieben. Am besten führe man die vollständige Uebung zwischen anderen Turnübungen aus, da sie zugleich zur Beruhigung des Herzens mit beiträgt. Man unterlasse jedoch, Atem- und Turnübung zu verbinden.

Auf dem Wege zur Arbeit ist die beste Gelegenheit, ohne Zeitverlust Atemgymnastik zu betreiben. Ich würde unbedingt raten, es sich zur Gewohnheit zu machen, auf allen Wegen, besonders auf denen zur Arbeit, Atemübungen auszuführen. Man behalte dabei immer im Auge, daß es nur auf tiefes Einatmen und möglichst restloses Ausatmen ankommt. Wie ich oben sagte, ist es sehr wichtig, daß die Kohlensäuregase wirklich aus dem Körper gebracht werden. Daher ist ebenso großer Wert auf die Ausatmung wie auf die Einatmung zu legen. Es ist also unbedingt vonnöten, bei Spaziergängen, Märschen und Läufen, also körperlichen Uebungen, die eine erhöhte Herz- und Lungentätigkeit zur Folge haben, nicht wie gewöhnlich, drei Schritte ein- und drei Schritte auszuatmen, sondern es ist jetzt jedem Leser auf Grund des oben Ausgeführten klar, daß die Ausatmung länger sein muß als die Einatmung. Daher atme man drei Schritte lang ein und fünf Schritte lang aus, bezw. fünf Schritte ein und acht Schritte aus. Man muß sich natürlich erst an diese Atmungsweise gewöhnen. Sie ist aber von ganz besondere Bedeutung für die Verhütung von Krankheiten.

Dann kann man ferner mehrere Schritte lang mit gehobener Brust den Atem anhalten, und allmählich den Zeitraum der Atemhaltung verlängern. Die vorgenannten Uebungen tragen alle dazu bei, die Kraft und Widerstandsfähigkeit der Lunge zu stärken. Man wird bald sehen, daß der Brustumfang mehrere Zentimeter zunimmt und der Oberkörper ideale Formen bekommt. Die Bauchmuskeln werden durch die Zwerchfellatmung gestärkt, und überflüssiges Fett verschwindet. Durch häufige Volleinatmungen gewöhnt man sich auch an eine gerade Haltung, die mit der Zeit nicht wieder verloren geht. Wenn einen im Winter friert, braucht man nur einige tiefe Einatmungen zu machen, und bald wird der Körper eine wohltuende Wärme verspüren dadurch, daß infolge der erhöhten Lungentätigkeit das Blut in schnelleren Umlauf gesetzt und der Verbrennungsprozeß beschleunigt wird. Erkältung und Husten werden so zur Seltenheit.

Hat man den Spaziergang durch die frische Luft beendigt und ist zur Stelle seiner Tätigkeit gelangt, so ist man imstande, mit ganz anderer Tatkraft als vorher an die Arbeit zu gehen. Hat man aber erst einige Wochen den „Atmungsspaziergang" vor Antritt seiner Arbeit ausgeführt, so wird einen bald ein überschäumendes Gesundheitsgefühl und ein unbändiger Tatendrang beherrschen. Man ist jetzt in ganz anderem Maße als seine Kollegen fähig, die Arbeit zu bewältigen.

Auch während der Geschäftszeit soll man Atemgymnastik betreiben, indem man etwa alle 2 bis 3 Stunden an das Fenster tritt und 2-, 3mal tief ein- und ausatmet. Sofort belebt sich der Geist wieder, und es kommen neue

Was man von der Minute ausgeschlagen,
Gibt keine Ewigkeit zurück.

Schiller, Resignation.

Gedanken. Diese Gewohnheit sollte sich jeder Angestellte zu eigen machen und jeder Chef in weitestgehendem Maße unterstützen, denn es ist nur zu seinem eigenen Nutzen.

Die Vorteile einer richtigen Atmung sind noch nicht erschöpft! Denn ist jemand einmal durch allzu viele Arbeit oder durch dieses und jenes, was ein Beruf so mit sich bringt, nervös und unruhig geworden, so soll er sich nur 1 Minute Zeit nehmen, ans Fenster treten, und in aller Ruhe langsam die Atemübungen ausführen. Und wie ein Wunder wird im selben Augenblick eine große Ruhe über ihn kommen. So soll man es auch tun, wenn man aufgeregt ist oder über Herzklopfen zu klagen hat.

Man hat ja Lunge und Herz, die beiden lebenswichtigsten Organe, in der Hand. Denn, da die Tätigkeit des Herzens von der Arbeit der Lungen abhängig ist, ist man jederzeit imstande, den Herzschlag durch langsame Atemübungen zu regeln.

Dieses kleine, einfache Mittelchen kann man immer anwenden. Es kostet nur die Ueberwindung, aufzustehen und ans Fenster zu treten. Aber es ist ein Geheimnis, das verdient, daß man es kennt. Auch schlechte Laune kann man auf diese einfache Weise vertreiben! Wer Atemübungen treibt, hat niemals schlechte Laune! Und immer frohen Mutes sein, ist ein unschätzbares Gut. Es ebnet überall den Weg im Streben. —

Als besondere sportliche Uebungen, die zur Förderung der Atmung dienen können, möchte ich Dauerlauf und Schwimmen empfehlen. Beim Dauerlauf achte man genau darauf, daß die Ausatmung länger ist als die Einatmung. Wieviel Schritte jeder ein- und ausatmen soll, muß jeder selbst ausprobieren, das Verhältnis sei jedoch immer etwa 3 : 5. Es ist auch ratsam, bei Wanderungen und Spaziergängen einen Dauerlauf über 1—3 Kilometer einzulegen; denn Dauerlauf ist zugleich geeignet, Willen und Ausdauer zu fördern. Beim Schwimmen ist die Atmung mit der Schwimmbewegung aufs engste verbunden. Die beste Uebung ist hier langsames Dauerschwimmen. Letzteres hat insofern hohen gesundheitlichen Wert, als sich die Atmung hier besonders in den oberen Lungenpartien vollzieht, die sonst, hauptsächlich beim Manne, am wenigsten tätig sind.

Ich hoffe Dich, lieber Leser, im Vorstehenden von den unschätzbaren Vorteilen der richtigen Atmung überzeugt zu haben, und rufe Dir deshalb zu:

Lerne atmen!

Beginne unverzüglich damit. Es ist das kostenlose Allheilmittel, das Dir die so wichtige Gesundheit verleiht und erhält, Dir einen frischen Geist, reines Blut und unermüdliche Tatkraft gibt und vieles andere Gute gewährt, kurz: das, was Du brauchst, um im Leben vorwärtszukommen. Verschmähe deshalb nicht, von dem Geschenke der Natur Gebrauch zu machen, es gereicht nur zu Deinem Besten!

Das Revisions- und Treuhandwesen.

Die Tätigkeit der heutigen Bücherrevisoren und der Treuhandgesellschaften ist teilweise die gleiche: Bücherrevisoren führen oft Treuhandaufträge aus und Treuhandgesellschaften übernehmen Bücherrevisionen. Die Benennung „Treuhänder" oder „Geschäftsberater" würde deshalb besser als das Wort „Bücherrevisor" die vielseitige Tätigkeit dieser Personen kennzeichnen. Einstweilen erklärt jedoch das Reichsgericht, die Bezeichnung als „Treuhänder" sei für die Revisoren unstatthaft.

Das Gewerbe der Bücherrevisoren darf frei betrieben werden. Nach der Reichsgewerbeordnung (§ 36) sind aber die verfassungsmäßig dazu befugten Staats- und Kommunalbehörden oder Korporationen berechtigt, Personen, die dieses Gewerbe betreiben wollen, auf die Beobachtung der bestehenden Vorschriften zu beeidigen und öffentlich anzustellen. Von dieser Befugnis haben außer den Gerichten die Handelskammern der meisten deutschen Länder Gebrauch gemacht. Einheitliche für das Reich oder einzelne Länder geltende Vorschriften für die Bestallung als beeidigter Bücherrevisor gibt es nicht. Ein Teil der Handelskammern macht die Ablegung einer Prüfung und den Nachweis praktischer Tätigkeit als Revisor zur Bedingung. Nach den Bestimmungen der Zivil- und Strafprozeßordnung werden beeidigte Bücherrevisoren als öffentlich angestellte Sachverständige für gewisse Arten von Gutachten bevorzugt. Für eine Reihe von Fällen schreibt das Gesetz die Heranziehung von Revisoren vor, so zur Prüfung des Gründungsvorganges von Aktiengesellschaften, zur Revision von Erwerbs- und Wirtschaftsgenossenschaften, sowie von Aktiengesellschaften unter gewissen Voraussetzungen; einen Unterschied zwischen beeidigten und unbeeidigten Revisoren machen hierbei die betreffenden gesetzlichen Bestimmungen nicht. Die Vorbildung und Tätigkeit eines Teiles der Revisoren ist derartig, daß mehr von der Ausübung eines „freien Berufes" als von einem „Gewerbe" gesprochen werden muß. Die Gerichte haben sich über diese Frage noch nicht ausgesprochen; der Reichsfinanzhof hat in steuerlicher Hinsicht die Anerkennung als freien Beruf bisher abgelehnt. —

Zur Vertretung ihrer Berufsinteressen haben sich die Bücherrevisoren Standesorganisationen geschaffen. Es besteht u. a. ein „Verband deutscher Bücherrevisoren", der seit 1913 nur noch beeidigte und geprüfte Bücherrevisoren aufnimmt, ein „Verband Deutscher Diplom-Bücherrevisoren", ein „Reichsverband landwirtschaftlicher Privatbuchstellen" und in Berlin ein „Bund der Buchsachverständigen (Bücherrevisoren) Deutschlands". Diese Organisationen streben eine reichsgesetzliche Regelung des Revisoren- und Treuhänderberufes an. Im Verbande Deutscher Diplomkaufleute besteht eine „Fachgruppe der Treuhänder".

Wie es schon seit alter Zeit Revisionstätigkeit in allen Kulturländern gegeben hat, so auch Tätigkeit als die Treuhänder. Im deutschen Gesetz kommt die Bezeichnung Treuhänder erst seit wenigen Jahrzehnten vor (Hypothekenbankgesetz, Gesetz betr. die Sicherung von Bauforderungen und an anderen Stellen). Der Verband Deutscher Treuhand- und Revisionsgesellschaften e. V. Berlin bezeichnet als die hauptsächlichsten Arbeitsgebiete: Treuhandtätigkeit (Vermögensverwaltung, Interessenverwaltung, Nachlaßregulierung, Pfandhalterschaft), allgemeine Wirtschaftsberatung (Vorbereitung und Durchführung von Gründungen, Umwandlungen, Auseinandersetzungen, Sanierungen, Liquidationen, Erstattung von privatwirtschaftlichen Gutachten), Steuerberatung (Beratung und Vertretung in Steuerangelegenheiten) und Betriebskontrolle (Buch- und Bilanzrevision, Organisation und Reorganisation, Kal-

kulation). Nur wenige Gesellschaften üben alle diese Tätigkeiten gleichzeitig aus, vielmehr sind die einzelnen Gesellschaften hauptsächlich auf dem oder jenem Sondergebiete tätig. Im allgemeinen gewinnt gegenüber der eigentlichen Treuhändertätigkeit die Wirtschaftsberatung mehr und mehr das Uebergewicht.

Als Treuhänder ist (nach Gerstner) nur anzusehen, „wer auftragsgemäß und infolge des in ihn gesetzten Vertrauens zwecks Schutzes der Rechte und Interessen eines Dritten, Rechte und Geschäfte dieses Dritten nach außen hin gewissermaßen als eigene Rechte und Geschäfte ausübt bzw. ausführt, ohne ein eigenes persönliches und materielles Interesse und Recht an denselben zu haben, und außerdem keine Geschäfte auf eigene Rechnung macht." Die Treuhandgesellschaften beraten also, überwachen, handeln in fremdem Interesse, keinesfalls aber sind sie Finanzinstitute. Von Treuhandgesellschaften sind auch Gesellschaften zu unterscheiden, die ebenfalls das Wort „Treuhand" im Namen führen (z. B. Elektrizitäts-Treuhandgesellschaft, Finanztreuhandgesellschaft), jedoch nur Einrichtungen sind, die lediglich den Interessen von größeren Kapitalgruppen für die Verwaltung und Kontrolle der Beteiligten dienen; sie haben den Charakter von Trustgesellschaften oder holding companies. — Die Treuhandgesellschaften haben die Form der Aktiengesellschaften oder der G. m. b. H. Bei den Aktiengesellschaften sind angestellte Revisoren tätig, bei den G. m. b. H. führen meist die Geschäftsführer selbst und allein die Revisionen aus.

Es ist einleuchtend, daß das Amt des Revisors und Treuhänders je nach der Art des ihm erteilten Auftrages sehr verantwortungsvoll sein kann. Sie sind dementsprechend straf- und zivilrechtlich haftbar. Wenn Strafantrag gestellt wird und eine „unerlaubte Handlung" als erwiesen gilt, so wird der Angeklagte z. B. wegen Beihilfe zur Bilanzverschleierung bestraft und gegebenenfalls zur Leistung von Schadenersatz verurteilt. Zivilrechtlich hat der Beauftragte nach den einschlägigen Bestimmungen des Bürgerlichen Gesetzbuches (§§ 631 ff. und 276), auch, ohne daß eine sogen. dolose Handlung begangen ist, Vorsatz und Fahrlässigkeit zu vertreten. „Fahrlässig" handelt schon, „wer die im Verkehr erforderliche Sorgfalt außer acht läßt". Fahrlässigkeit kann z. B. darin bestehen, daß Gesellschaften oder Einzelrevisoren bei der Auswahl und Ueberwachung von Angestellten nicht sorgfältig vorgegangen sind. Zivilrechtlich wird aus der Haftung die Gesellschaft als solche, strafrechtlich ihre Verwaltung getroffen.

Die bekannteste Form der Revision ist die Revision von Bestandswerten. Hierbei handelt es sich um die Aufnahme des Istbestandes und seine Vergleichung mit dem Sollbestand. Hierfür kommen in Betracht: die Bestände von Haupt- und Nebenkassen, Wechseln, Wertpapieren, Kautionen, und das Lager.

Die Revision von Vermögensbilanzen hat die Abschließung der Bücher, die Aufnahme und Bewertung der Bestände und die Zusammenstellung der Ergebnisse zu einem Gesamtbild des Vermögensstandes nachzuprüfen; sie ist auf die richtige Vermögensfeststellung gerichtet und hat festzustellen, ob die gesetzlichen Vorschriften und die kaufmännischen Bilanzierungsgrundsätze eingehalten wurden. Die Bilanz ist in rechnerischer, formeller und materieller Hinsicht zu prüfen, woraus sich eine Reihe besonderer Aufgaben ergibt. Eine gesetzliche Pflicht, die Bilanz zu prüfen, besteht nach Vorschrift des Handelsgesetzbuches (§ 246) nur für den Aufsichtsrat einer Aktiengesellschaft, der Kommanditgesellschaft auf Aktien, für die Gesellschaften m. b. H., soweit sie einen Aufsichtsrat haben, und die Erwerbs- und Wirtschaftsgenossenschaften (§ 53 Genossensch.-Gesetz). Die Steuerbehörden können stets, die Gerichte in be-

sonderen Fällen den Kaufmann zwingen, eine Bilanzprüfung vornehmen zu lassen.

Die Rentabilitäts- und Erfolgsrevision bezweckt die Feststellung bzw. Prüfung des wirtschaftlichen Erfolges, die Aufdeckung bzw. Verhütung von Unterschlagungen und die Ermittelung bzw. Nachprüfung des steuerbaren Einkommens. Abgesehen von der technischen Verschiedenheit der Revision kann es sich hierbei um Prüfung langfristiger (Jahreserfolgsrechnung) oder kurzfristiger Erfolgsrechnungen, um Prüfung des Gesamtbetriebes oder einzelner Abteilungen oder Geschäfte, endlich um periodisch oder nicht periodisch wiederkehrende Prüfungen handeln.

Die Bankrevision hat die rechnungs- und organisationswirtschaftlichen Besonderheiten des Bankbetriebes zu beachten. Sie berührt sich teilweise mit den im Bankbetrieb dauernd und lückenlos wirksamen Kontrollen, die die Betriebssicherheit erhöhen und Fehler und Unterschlagungen verhindern sollen. Die (Ueberwachungs-)Revision bezweckt mehr; sie will „durch ihre gut vorgebildeten Organe Fortschritte vermitteln und moderne Einrichtungen in die Betriebe hineintragen". Sie hat darüber zu wachen, daß die Kontrollmaßnahmen zweckmäßig durchgeführt und die Dienstvorschriften beachtet werden; sie hat Aufgaben der Erziehung und Beobachtung der Beamtenschaft. Die Revision soll die Grundlage schaffen für eine sichere und richtige Geschäftseinteilung. Daß die Revision mit der nötigen Gründlichkeit und Sachkenntnis vorgenommen werden muß, wenn sie ihren Zweck erreichen soll, braucht kaum besonders bemerkt zu werden.

Die oben erwähnte Revision der eingetragenen Genossenschaften hat mindestens in jedem zweiten Jahre durch einen der Genossenschaft nicht angehörigen sachverständigen Revisor zu geschehen. Dieser hat „die Einrichtungen der Genossenschaft und die Geschäftsführung in allen Zweigen der Verwaltung zu prüfen". Die Genossenschaft hat dem Revisor die nötigen Hilfsmittel zur Verfügung zu stellen, damit er sich auf Grund eigener Beobachtung und Prüfungstätigkeit über die Organisation, die Geschäftstätigkeit und den Stand der Genossenschaft, auch über die Tätigkeit des Aufsichtsrates ein eigenes Urteil bilden kann. Den Revisor selbst überwacht der Genossenschaftsverband („Revisionsverbände") daraufhin, daß er die Revision so vornimmt, wie sie sich den Verbandsstatuten gemäß gestalten soll. Genossenschaften, die keinem Verband angehören, müssen jeweils vor Ablauf der Revisionsfrist die Bestellung eines Revisors bei dem Registergericht beantragen. Die Mitglieder des Vorstandes und des Aufsichtsrates sind für die Folgen verantwortlich, wenn sie es unterlassen, die durch die Revision festgestellten Mängel zu beheben. Mehrere Verbände haben besondere Revisionsordnungen, Anweisungen u. ä. herausgegeben.

Die in anderen Ländern schon länger übliche Prüfung der Kreditwürdigkeit wird seit neuerer Zeit auch in Deutschland häufiger vorgenommen, entsprechend dem gesteigerten Kreditbedürfnis. Auf Grund der Erfahrungen mit den bisher üblichen Formen der Kreditsicherung und namentlich der neueren Form der Sicherung durch Warenübereignung ist man zu der Einsicht gekommen, daß die wichtigste Maßnahme darin bestehe, eine grundsätzliche Prüfung der Rückzahlungsmöglichkeit des Kredits überhaupt zu prüfen. Zu diesem Zweck läßt man vor bzw. im Zusammenhang mit der Kredithergabe die Vermögens- und Finanzlage und die Wirtschaftlichkeit des betreffenden Unternehmens prüfen. Diese Prüfungen müssen naturgemäß ganz dem einzelnen Fall und den besonderen Wünschen des Auftraggebers angepaßt sein, und sie unterscheiden sich nach Form und Inhalt wesentlich von den sonstigen Kon-

trollen der Revisionsgesellschaften. Solche Kreditwürdigkeitsprüfungen umfassen (nach W. Adler) etwa folgende Aufgaben: Darlegung der rechtlichen und wirtschaftlichen Grundlagen des zu überprüfenden Unternehmens, Prüfung der Organisation, des rechnerischen Aufbaues der Bilanz, des Finanzstatus und der Liquidität (Geld- und Kapitalbedarf) und die Prüfung der Wirtschaftlichkeit.

Der Weltkrieg und seine Folgen haben die Steuerbehörden genötigt, mehr als bis dahin in die inneren Verhältnisse der Unternehmungen Einblick zu gewinnen. Es ist deshalb ein ausgedehnter Buch- und Betriebsprüfungsdienst der Reichsfinanzverwaltung eingerichtet worden. Er ist eine Hilfsorganisation der Steuerbehörde, die sowohl im Ermittelungs- und Feststellungsverfahren, Rechtsmittel- und Beitreibungsverfahren, Steuerstrafverfahren wie im Aufsichtswege in Tätigkeit tritt. Ihre Hauptaufgabe besteht in der Vornahme von Buch- und Rechnungsprüfungen und Bucheinsichten. Das Endziel der Prüfungen ist: den Grundsatz der Gleichmäßigkeit der Besteuerung möglichst zu verwirklichen. Daneben hat der Buchprüfungsdienst noch die Aufgabe, bei der Ausbildung der Veranlagungsbeamten in der Behandlung betriebswirtschaftlicher Fragen mitzuwirken, die Steuerpflichtigen in Zweifelsfällen zu beraten und — eine Zukunftsaufgabe — das gesammelte betriebswirtschaftliche Material wissenschaftlich auszuwerten. In die Buchprüfungsarbeiten teilen sich Beamte, Angestellte und selbständige Bücherrevisoren. Die sachliche Organisation ist in der Hauptsache durch Erlasse vom April 1922 und Mai 1923 geregelt worden.

Der letzte Akt einer jeden Prüfungstätigkeit besteht darin, den Prüfungsbericht abzufassen. Ihn soll, wie die Bilanz, Wahrheit und Klarheit auszeichnen. In vielen Fällen wird die Verwendung von Mustern (Schema) statthaft und empfehlenswert sein, in anderen Fällen mag ihre Verwendung (wie W. Adler meint) als „Eselsbrücke für Anfänger und stilistisch minderbegabte Revisoren" gewertet werden. Verschiedene Ansichten bestehen auch in der Frage, wie weit die Prüfungsberichte Organisationsvorschläge enthalten sollen oder dürfen. Manche Sachverständige (z. B. W. Eich) empfehlen, in den Berichten höchstens Ratschläge zu geben darüber, wie bei der Prüfung ermittelte Fehler künftig vermieden werden könnten. Eine scharfe Grenze zwischen solchen „Ratschlägen" und „Organisationsvorschlägen" wird aber in vielen Fällen kaum zu ziehen sein. Dr. G. Sch.

Jeder weiß, daß ein feuriges Pferd auf eben dem Steig samt seinem Reiter den Hals brechen kann, über welchen der bedächtige Esel, ohne zu straucheln, geht.

Lessing, Briefe, die neueste Literatur betreffend Nr. 111.

Unsere deutsche Sprachecke.

126.) Lösung der Deutschaufgabe Nr. 123 im vorigen „Ansporn"-Heft.

Die in dem Satze der vorigen Aufgabe vorhandenen Stilwidrigkeiten liegen hauptsächlich in folgendem:

a) Der Nebensatz steht ohne Grund in der Leideform (Passiv). Die natürliche Ausdrucksweise zieht unbedingt die Tätigkeitsform (Aktiv) vor. Man würde also besser sagen: „....., da wir ..... übernehmen können." Damit verschwindet auch

b) das häßliche unsererseits, das nur in solchen verdrehten Satzgebilden vorkommen kann.

c) „eine Haftung ..... nicht." Besser wäre: „keine Haftung". Gewiß besteht zwischen der einfachen Verneinung durch das Wort kein und der anderen Form ein... nicht ein Unterschied, so daß man also die letztere nicht einfach ganz verwerfen kann; aber hier ist unbedingt „kein" angebracht.

d) Das Wort höflichst ist nach unserer Ansicht ganz überflüssig. Eine Bitte, die nicht höflich oder höflichst vorgebracht wird, ist keine Bitte, sondern ein Befehl.

e) Vielleicht könnte man auch besser den Hauptsatz in die Tätigkeitsform (das Aktiv) setzen: „Ich bitte ...." oder „wir bitten..."

f) Haftung. Wird überhaupt jemand verlangen, daß der Wirt für Gegenstände, die dem Gast schon einmal abhanden gekommen sind, haften soll? — Das ist gewiß nicht gemeint!

127.) Ein englischer Satz.

Mit der evening-post we senden you under registered Umschlag Ladeschein, dreifach ausgestellt, Versicherungsschein and amtliches Befundzeugnis of ..... shipped im Dampfer „....", which Papiere you will please only deliver to the Bezogenen against sofortige Annahme of the angehefteten Wechsel, thereagainst gezogen, von Marks ....., Aussteller: Messrs ....."

Das soll ein englischer Satz sein, wir möchten es ausdrücklich hervorheben. Der Satz hat 43 Worte, davon sind 21 nicht englisch. Nun, dieser Satz soll uns die elende Fremdwörterei im Deutschen einmal recht vor Augen führen. Er ist dadurch entstanden, daß man einen deutschen, mit Fremdwörtern gespickten Satz ins Englische übertrug, und alle Fremdwörter durch deutsche ersetzte. Diese Zusammenstellung hat zuerst F. W. Eitzen gemacht, („Kaufmannsdeutsch", 6. Aufl., Berlin 1924). Ein Engländer würde gewiß nicht so viele fremde Brocken genommen haben!

Der ursprüngliche deutsche Satz hieß:

Per Abendpost remittieren wir Ihnen unter eingeschriebenem Couvert, Connossement in triplo, Assecuranz-Certificat und offizielles Inspections-Attest über per Steamer „....." verladene ....., welche Dokumente Sie nur gegen promptes Accept der ihnen attachierten, dagegen valedierenden Tratte La ....., de M ..... an die Trassaten: .... ausliefern wollen."

Man vergleiche Wort für Wort dieses deutschen Satzes mit der oben gegebenen Uebertragung ins Englische. Englisch ist dabei nicht herausgekommen. Aber solches Deutsch müssen wir haben! Jede weitere Erörterung ist überflüssig! Unser Beispiel mag für sich sprechen.

128.) Die Brille.

Was bedeutet dieses Wort? Wir können heute schwerlich erkennen, welches Grundwort in Brille steckt.

Der beryllus (griechisch-lateinisch) oder béryllos (griechisch) — wir nennen ihn heute Beryll — ist ein Edelstein von meergrüner Farbe, dessen Sonderheit darin liegt, daß er durchsichtig ist. Zu den Brillen nahm man früher tatsächlich Beryll. Später wurde dieser Edelstein dann durch Bergkristall ersetzt, und in neuester Zeit nimmt man bekanntlich geschliffenes Glas für die Herstellung von Brillen. Aber der alte Name, der an den ursprünglichen Rohstoff erinnert, ist noch beibehalten worden.

129.) Amtlich eingeführte Abkürzungen für Namen von Maßen und Gewichten.

1. Längenmaße:

Kilometer	km
Meter	m
Dezimeter (=1/10 Meter)	dm
Zentimeter	cm
Millimeter	mm

2. Flächenmaße:

Quadratkilometer	qkm od. km^2
Hektar (= 100 Ar)	ha
Ar (= 100 qm)	a
Quadratmeter	qm oder m^2
Quadratdezimeter	qdm od. dm^2
Quadratzentimeter	qcm od. cm^2
Quadratmillimeter	qmm od. mm^2

3. Körpermaße:

Kubikmeter	cbm oder m^3
Kubikdezimeter	cdm oder dm^3
Kubikzentimeter	ccm oder cm^3
Kubikmillimeter	cmm od. mm^3
Hektoliter	hl
Liter	l
Milliliter	ml

4. Gewichte:

Tonne	t
Doppelzentner	dz
Kilogramm	kg
Hektogramm	hg
Gramm	g
Milligramm	mg

Alle diese Abkürzungen werden ohne Schlußpunkte geschrieben, also ist z. B. einfach m, nicht m. zu schreiben.

130.) Besitzen. (Von Prof. Dr. Karl Müller.) Daß zwischen besitzen und haben ein Unterschied zu machen ist, will heute nur wenigen einleuchten. Den Unterschied bildet freilich nicht, wie man meint, der Wert des Besitzes, so daß zwischen wertvollem und wertlosem Besitz durch die Wörter besitzen und haben Grenzen zu ziehen wären, eine solche Unterscheidung ist nicht durchführbar. Auch wird man in der Betonung des Besitzes nicht den Unterton des Protzentums finden; wer da sagt: der Mann besitzt viele Kinder, das Kind besitzt einen reichen Vater, der Hund besitzt scharfes Gehör, der Deutsche besitzt wenig Nationalgefühl, beweist durch seine Hervorhebung des Besitzes nur einen Hang zur Ziererei, dem das „haben" nicht fein genug erscheint — haben ist ja nur ein „Hilfszeitwort", dem nicht die Kraft selbständiger Zeitwörter zusteht. In der Kanzlei hat man weder Haus und Hof, noch Grund und Boden, man besitzt sie nur; doch hier handelt es sich um die eigentliche, rechtliche Bedeutung des Wortes besitzen. Die einfachste Form der Besitznahme war die, daß man sich auf etwas setzte: da der Richter (auf einem Stuhle) sitzend das Urteil finden mußte, so konnte es in einem mittelalterlichen Gedicht heißen: Gott besaß ein Gerichte. Daß nur in solchen Fällen die eigentliche Bedeutung denkbar ist, hält niemand ab, mit dem Worte besitzen jeden anderen Gegenstand zu verbinden: ein Mensch besitzt auch blaue Augen und blonde Haare und allerhand sonstige Eigenschaften, sogar Schulden oder keine Möglichkeit, sie zu machen. Wenn solche Wortverbindungen richtig wären, könnte man auch eine Gelegenheit, eine Ursache besitzen; besitzt doch heute bereits ein Angeklagter „zahlreiche" Vorstrafen, mancher sogar Pech (noch dazu in einer mundartlichen Erzählung). Der eigentliche Unterschied „liegt tiefer". Goethe kann ihn lehren, indem er (8. 156 Künstlers Erdenwallen) zum Bilde der Venus Urania sagt: Der Reiche besitzt dich nicht, er hat dich nur — aus diesem Gegensatz ergibt sich: besitzen hebt die Tatsache hervor, daß jemand sich etwas

zu eigen gemacht hat, während haben eine Zugehörigkeit ausdrückt und überall da am Platze ist, wo es nicht darauf ankommt, das Eigentumsverhältnis zu betonen. Dies ist auch der Fall in der bekannten Fauststelle, die freilich meist aus ihrem Zusammenhang gelöst und nicht richtig verstanden wird: Was du ererbt von deinen Vätern hast, erwirb es, um es zu besitzen. Dagegen wird man Bildung und andere innere Güter nicht zu besitzen brauchen, es genügt, sie zu haben. Wenn in Nathans Erzählung der Mann im Osten einen Ring besaß, der eine geheime Kraft hatte, nach den späteren Worten des Richters aber besaß, so wird der Grund dafür im Versmaß liegen. Dieses kann jedoch der Alltagsmensch für seine „ungebundene Rede" nicht geltend machen.

131.) Großer oder kleiner Anfangsbuchstabe?

Nachstehend.	**Vorstehend.**
nachstehendes = folgendes,	vorstehendes,
in nachstehendem = weiter unten,	in vorstehendem = weiter oben,
im nachstehenden = weiter unten,	im vorstehenden = weiter oben,
aber: das Nachstehende.	**aber:** das Vorstehende.

Obig.

obiges = vorstehendes,
in obigem = weiter oben,
im obigen = weiter oben,
aber: in dem Obigen = dem oben Erwähnten,
der Obige = der oben Genannte,
das Obige = das oben Erwähnte.

Arbeit und äußerer Lohn.

Von P. Hoche.

Die verschiedensten Arbeitsantriebe wirken zu gleicher Zeit zusammen. Den normalen und gesunden Menschen drängt es ganz von selbst zum Schaffen. Seine Kräfte wollen sich irgendwie betätigen, und dies geschieht um so eifriger und lieber, je mehr die Beschäftigung der angeborenen Anlage und persönlichen Neigung entspricht. In diesem Sinne bedeutet Arbeit überhaupt Leben. Daneben spielt auch das Ranggefühl eine bedeutende Rolle. Es sitzt, wie Spranger einmal bemerkt, wie ein Dämon in der menschlichen Brust und stachelt unablässig zu neuem Wirken an, oft ungezügelt alle übrigen Triebe überwuchernd. Bei sittlich hochstehenden Menschen tritt in starkem Maße das Pflichtbewußtsein hinzu, das in der sozialen Verbundenheit des einzelnen mit den andern wurzelt und die eigne Arbeit unerbittlich unter die höchsten Gesichtspunkte stellt.

Alle diese an sich bedeutenden Antriebe wirken bald stärker, bald schwächer oder fehlen auch manchmal ganz. Ein Sporn ist jedoch immer vorhanden und treibt einen jeden mehr oder weniger an, nämlich der äußere Lohn und dabei wieder besonders das Erwerbsmoment. Welche Stellung ist ihm gegenüber einzunehmen?

Das Streben nach dem Lohne gehört zweifelsohne zu den Urtrieben des Menschen. Es ist ein Keim aus der ihm tief eingeborenen Selbstsucht, dieser starken Triebfeder alles Lebens. Diese wünscht ein möglichst behagliches Dasein oder einen gewissen Anteil an den Gütern dieser Welt, deren sich die Menschen ja mit Fug und Recht erfreuen können und sollen. Die Arbeit

aber ist das Mittel, der Schlüssel zu dieser Welt der Genüsse und Freuden. Schon aus diesem einfachen Grunde ist es erklärlich, wenn der Arbeit gegenüber gefragt wird: Was wird mir dafür? Was erhalte ich dafür?

Zum andern legt uns ja auch schon die Notwendigkeit diese Frage in den Mund. In der heutigen Welt hat jedes Ding seinen Besitzer, und wer nichts hat, muß schon deshalb arbeiten, um leben zu können. Die gemeine Notdurft stellt schon ihre bestimmten Forderungen. Sie fragt nach dem Lohn und muß es tun. Ein natürliches Existenzminimum muß jeder Mensch haben, nicht nur um das nackte Leben zu fristen, sondern auch um innerhalb einer Gemeinschaft zivilisierter Leute ein noch menschenwürdiges Dasein zu führen und um nicht nur schlechthin arbeiten zu können, sondern die ihm bestmögliche Arbeit zu leisten. Diese Möglichkeit gehört zu den Grundrechten, und der Begriff Existenzminimum spielt daher in unserm wirtschaftlichen und staatlichen Leben eine gewisse Rolle. „Wer arbeitet, der hat zu essen." Auf diese einfachste Formel ist hier das Verhältnis von Arbeit und Lohn gebracht, ähnlich wie es in der Bibel heißt: „Wer nicht arbeitet, der soll auch nicht essen", nur daß in dem Schriftwort auch eine sittliche Richtung in dem „soll" steckt.

Der Selbsterhaltungstrieb fordert also einen gewissen äußeren Lohn. Ihn zu betonen, wird erst recht unsere Pflicht, wenn wir auch *für andere zu sorgen* haben. Für uns selbst dürfen wir auf mancherlei verzichten, aber um unserer Familie willen müssen wir auf einen gewissen Nutzen sehen. Von unserer Arbeit ist ihr Bestand abhängig, ihre Entwicklung, Leistungsfähigkeit, darüber hinaus auch ein erlaubtes Behagen. Hier wirkt schon nicht mehr die bloße Selbstsucht als Ansporn, sondern es verschwistern sich schon edelste Triebe: Hingabe, Opfersinn, Nächstenliebe. Manches zu sehr auf den Nutzen zielende Streben dürfte vielleicht weniger hart beurteilt werden, wenn es hauptsächlich aus Liebe zu denen geschah, für die man sich zu sorgen verpflichtet fühlte. Mitleid und Hilfsbereitschaft gegen andere ist schön und gut; jedoch das erste Anrecht auf diese Tugenden haben diejenigen, die uns am nächsten stehen. So wollen es Natur, Sitte und auch Sittlichkeit.

Wir wollen alle andern Arbeitsantriebe nicht herabsetzen: aber wo bliebe die Menschheit ohne die Aussicht auf den materiellen Lohn? Unsere sichtbare Welt hätte dann ein ganz anderes Aussehen und bestimmt kein besseres. Denn es gibt eine Menge Arbeiten, man denke nur an alle groben, unangenehmen, ungesunden, die ungetan blieben, wenn eben kein besonderer Lohn winkte. Erst dieser ist der große Wundertäter, der das schier Unglaubliche verwirklicht. Aber auch das Werk selbst erfährt durch die Aussicht auf den Lohn oft eine hohe Vervollkommnung. Denn der Lohn weckt im Menschen manchmal erst wieder die tiefsten Kräfte und spornt sie zu den höchsten Leistungen an. Gilt nicht schließlich von jeder Arbeit, was Romain Rolland von der Kunst behauptet: „Die Kunst, die nicht nötig hat, nach Brot zu gehen, büßt das Beste ein; sie ist nicht die heilige Frucht des menschlichen Leidens."

Man darf getrost behaupten, daß auch in einer Arbeit, die in erster Linie auf den Gelderwerb ausgeht, reiche erzieherische Werte ruhen. Es werden durch sie manche Tugenden geweckt wie u. a. Fleiß, Gründlichkeit, Pünktlichkeit, Ordnungsliebe. Sie regen zu einem tätigen Leben an. Der Erfolg erhöht das Lebensgefühl und schafft neue Antriebe. Der Besitz ist persönlichkeitsbildend und beeinflußt die Einstellung zu Menschen und Dingen. So bemerkt Keller im „Grünen Heinrich": „Wer seinen Vorteil nicht mit unverhohlener Hand wahrzunehmen versteht, wird auch nie imstande sein, seinem Nächsten aus freier Hand einen Vorteil zu verschaffen". Oder: „Wo man nicht frei heraus für seinen Nutzen einstehen kann, möchte ich mich nicht

niederlassen. Denn da ist nichts zu holen als die magere Bettelsuppe der Verstellung, Gnadenseligkeit und romantischer Verderbnis." Und Freytag meint's im selben Sinne, wenn er in „Soll und Haben" schreibt: „Der Mensch tut unrecht, wenn er sein Bestes an eine Arbeit verwendet, die die Arbeit nicht lohnt, wie es die Tätigkeit verlangt."

Wir dürfen demnach den Trieb nach dem Gewinn als einen gesunden Zug in der Menschennatur betrachten. Um aber nicht einer materiellen Weltanschauung das Wort zu reden, sei auf die Gefahren hingewiesen, die jenem Streben nach Lohn innewohnen. Entschieden zu verurteilen ist es, wenn die Lohnsucht allein regiert oder doch alle andern Regungen überwuchert. Eine solche Einstellung macht den Menschen höchst einseitig und führt zum ausgeprägten Materialismus. Es bleibt von solchen Leuten so manche Arbeit ungetan, die doch auch notwendig und wertvoll ist, sowohl in sozialer Beziehung als auch mit Rücksicht auf die eigne Persönlichkeit, aufs gesamte Menschentum. Wo der äußere Gewinn als alleiniger Lohn erstrebt wird, leidet häufig auch die Arbeit selbst. Sie wird gleichgültig, es reißen alle die seelischen Fäden, die so fest und beglückend mit dem Werke verketten und das Beste in uns wecken. Es gilt allgemein, was Schiller vom Brotgelehrten behauptet: Er lebt von äußerer Anerkennung, von Ehrenstellen und Versorgung, er muß Reiz und Aufmunterung zum Schaffen von außen hervorgen, statt aus sich herauszuholen. Die Lohnsucht verhärtet den Menschen und opfert der Brutalität der Selbstsucht viele Tugenden. Sie macht zum blinden Sklaven des klingenden Profits und ertötet die weichen und innigen Gefühle wie Schönheit, Anmut, Würde, vor allem Mitleid, Gemeinschaftssinn und Hilfsbereitschaft. Man darf auch die Profitgier als einen Dämonen bezeichnen, der den ganzen Menschen zu beherrschen trachtet, die sittlichen Maßstäbe verwirrt und verschiebt, das Zentrum der Vernunft und des Gewissens erschüttert und dem Kampfe ums Dasein jene rohen Formen gibt, unter denen uns heute das Leben oft so unsäglich schwer und widerlich wird.

Die von Natur so tief in uns verankerten Triebe wie eben auch das Streben nach dem Lohne bedürfen von uns aus kaum einer Aufmunterung. Im Gegenteil, sie wuchern leicht über, wenn sie nicht einer vorsichtigen Abwägung und einer strengen Beschneidung unterliegen. Es ist natürlich die Pflicht jedes einzelnen, sich selbst ins rechte Verhältnis von Arbeit und Lohn zu setzen; aber weil es sich hier doch um die tiefsten Triebe der Menschennatur handelt, hat auch die Gesamtheit, Gesellschaft und Staat, die Pflicht, ihnen die Aufmerksamkeit zuzuwenden und nach Möglichkeit eine Regelung zu begünstigen, die jedem für seine Arbeit ein menschenwürdiges Dasein sichert und dafür sorgt, daß das Zusammenleben in der Gemeinschaft nicht allzu brutale Formen annimmt.

Die Begeisterung hat mit einem Schnellzuge nicht allein das gemein, daß sie einen rasch weiterbringt, sondern auch, daß sie selten — anhält.

Fliegende Blätter Nr. 2366.

Buchführungsübungen für Fortgeschrittene.

(Fortsetzung.)

Lösung der Aufgabe aus dem letzten „Ansporn"-Heft.

Abschreibung

a) vom Anschaffungswert		b) vom Buchwert
50.000,—		50.000,—
5.000,—		5.000,—
45.000,—	1. Jahr	45.000,—
5.000,—		4.500,—
40.000,—	2. Jahr	40.500,—
5.000,—		4.050,—
35.000,—	3. Jahr	36.450,—
5.000,—		3.645,—
30.000,—	4. Jahr	32.805,—
5.000,—		3.280,50
25.000,—	5. Jahr	29.524,50
5.000,—		2.952,45
20.000,—	6. Jahr	26.572,05
5.000,—		2.657,20
15.000,—	7. Jahr	23.914,85
5.000,—		2.391,50
10.000,—	8. Jahr	21.523,35
5.000,—		2.152,35
5.000,—	9. Jahr	19.371,—
5.000,—		1.937,10
—	10. Jahr	17.433,90
		usw.

Die Kommissionstratte.

Wenn A auf B einen Wechsel ausstellt (man sagt auch: eine Tratte zieht, — von latein. trahere = ziehen!), so ist der Sachverhalt zumeist so, daß B dem A den „gezogenen" Betrag schuldet. Es können aber auch andere Fälle eintreten, wobei zwischen B (dem „Bezogenen oder Trassaten") und A (dem „Aussteller oder Trassanten") kein Schuldverhältnis besteht. Dabei kann es sich um einen sogenannten „Gefälligkeitswechsel" handeln, wenn nämlich B dem A aus Gefälligkeit gestattet, den Wechsel auszustellen, um ihm dadurch die Möglichkeit zu gewähren, sich damit Zahlungsmittel zu beschaffen; es kann auch ein abgekartetes Spiel beider sein, sog. „Wechselreiterei", wobei beide

auf diese Weise versuchen, Kredit zu gewinnen. Ist der erste Fall schon vielfach bedenklich und für den Akzeptanten B gefährlich, so kann man vom zweiten Fall nur sagen, daß er ein höchst gefährliches Spiel ist, dessen letzter Akt zumeist vor dem Strafrichter gespielt wird. —

Der Fall kann aber auch durchaus harmlos liegen: B schuldet zwar an A nichts, wohl aber an C, und C beauftragt A, für seine (des A) Rechnung den Betrag durch Tratte von B einzuziehen. Eine solche Tratte bezeichnet man als „Kommissionstratte", da A die Tratte „in Kommission" (= im Auftrage) von C zieht. Eine wechselrechtliche Verbindlichkeit des B entsteht erst dann, wenn er die Tratte „annimmt" (akzeptiert), d. h. seinen Namen auf die Vorderseite des Wechsels setzt. Dazu kann er nicht gezwungen werden, wenn er sich nicht ausdrücklich dazu bereit erklärt hat. Unter allen Umständen wird B eine solche Tratte nur dann annehmen bezw. bezahlen, wenn er von C die schriftliche Mitteilung erhalten hat, daß A ermächtigt worden ist, den Betrag durch Tratte zu entnehmen. —

Dieser Fall erinnert an die „Abtretung von Forderungen" oder „Zession". Vielfach stößt man auf die Ansicht, daß der Gläubiger nur dann seine Forderung einem anderen abtreten könne, wenn der Schuldner damit einverstanden ist. Diese Ansicht ist falsch. Es ist nichts weiter notwendig, als daß der Gläubiger dem Schuldner die Abtretung anzeigt, oder daß der Erwerber der Forderung dem Schuldner eine öffentlich beglaubigte Abtretungsurkunde vorlegt. Ob der Schuldner damit einverstanden ist oder nicht, ist gleichgültig. —

Auf einen besonderen Fall bei der „Kommissionstratte" sei noch hingewiesen. Es ist schon vorgekommen, daß jemand veranlaßt wurde, für einen anderen eine Tratte als Aussteller aus Gefälligkeit zu unterschreiben und dann diese Tratte dem „anderen" zurückzugeben. Mitunter stand bereits die Annahmeerklärung des Bezogenen auf dem Wechsel, und gerade der Hinweis darauf zerstreute die letzten Bedenken des „gefälligen" Ausstellers. Er war nicht wenig erstaunt, als er eines Tages von irgendeiner Seite regreßpflichtig gemacht wurde, also den Wechsel bezahlen mußte. Der Bezogene hatte den Wechsel nicht bezahlt, und der letzte Inhaber des Wechsels, der noch durch verschiedene Hände gegangen war, oder einer der „Indossanten" hatte den Aussteller des Wechsels dafür in Anspruch genommen. — Man muß sich einprägen: **Wer seinen Namen mit eigner Hand auf einen Wechsel setzt, gleichgültig auf welcher Seite und in welcher Eigenschaft, haftet nach Wechselrecht!**

Aufgabe: Die Firma W. Düren in Magdeburg wird von Kaufmann Heinr. Meier in Berlin, der ihr ℳ 2.400,— schuldet, ermächtigt, für seine Rechnung diesen Betrag durch Tratte auf die Firma S. Müller in Hamburg zu entnehmen. Verfalltag 15. 10. 27. — Firma W. Düren bezeichnet das Bankhaus Rotschild, Frankfurt a. M., als Remittenten. — Wie sieht die Tratte aus, und wie bucht die Firma W. Düren?

(Lösung u. Fortsetzung dieses Buchführungskurses im nächsten Ansporn-Heft.)

Eine beschämende Antwort gehört auf eine vorwitzige Frage.
Engel, Der Philosoph für die Welt.

Wer in die Fremde will wandern . . .

Von Leo Schulz-Leitzmann.

(Fortsetzung aus Heft 13.)

2. Hören, Sehen und Zusammenstellen.

Tausende junger Kaufleute laufen täglich, stündlich trotz allen Nachdenkens über die Frage: „Wie kommen ich ins Ausland?“ an einer Unzahl nützlicher Dinge und an Möglichkeiten, die in irgendeiner Form geschickt verwendet, den Weg zum Erfolg erleichtern, oftmals sogar ganz ebnen können — — achtlos vorbei. Ich will hier keineswegs auf diesen oder jenen heutigen Dollarkönig anspielen, der nach Sage oder Nachsage eines Tages einen beliebigen Gegenstand von der Erde aufhob und programmäßig ein steinreicher Mann wurde. Nein, keine Lebensbeschreibung, keine Unterredung mit einem Zeitungsschreiber, keine vom Volksmund verbreitete Anekdote wird je etwas von der Unmenge der Fehlschläge, von den verzweifelten Versuchen, Erfolg zu finden, der Wahrheit entsprechend wiedergeben, und darum will ich gerade um diese Vorbilder herumschreiben und auf diejenigen Dinge aufmerksam machen, an welchen man täglich vorbeiläuft.

Man will ins Ausland, zur Zeit beschäftigt man sich stark mit diesem Gedanken, und die Erfüllung dieses Wunsches schwebt einem in nächster Nähe vor dem geistigen Auge. Phantasie! Hin und wieder landet man auf der Erde und muß sich immer wieder eingestehen, daß man die erste Etappe regelmäßig überspringt; denn für diese Strecke sucht man vergeblich nach begehbaren Wegen.

Lassen Sie sich sagen, daß Sie auf diese Weise ohne System Kräfte vergeuden, daß Sie vergessen, daß zur Erlangung eines jeden Zieles genaue Vorarbeit notwendig ist, daß Sie bisher keinerlei Material gesammelt haben, das zur Erlangung Ihres Zieles notwendig ist, mindestens aber nützlich werden kann. Sie jammern wegen Mangels an den notwendigen Verbindungen nach dem Ausland, während Sie gedankenlos in einer Zeitung herumblättern (sagen wir, es sei eine Zeitung wie das Berliner Tageblatt oder die Frankfurter Zeitung), zuerst die ausgeschriebenen Stellen überfliegen und über Politik schließlich beim Sport landen oder umgekehrt. Ich will Ihnen nun einen ganz billigen und nach eigener Erfahrung sehr wertvollen Rat geben: schaffen Sie sich ein einfaches Notizbuch an, das Sie jeweils in der Tasche mitführen, dann stöbern Sie den Anzeigenteil der großen Tagesblätter planmäßig durch und suchen Sie nach Anzeigen ausländischer Firmen, welche mit voller Adresse zeichneten, und nach Firmen, welche in Ihrem Lande vertreten sein wollen, suchen oder Angebote von deutschen Firmen für besondere Artikel anfordern. Merken Sie sich diese Anschriften, vermerken Sie gleichzeitig kurz, was der Mann zu kaufen wünscht, und alle sonstigen wertvoll erscheinenden Angaben. Wohl verstanden, nehmen sie alles mit, was irgendwie wissenswert scheint, gleichgültig, ob Sie mit der betreffenden Warenklasse Bescheid wissen oder nicht. Auf diese Weise durchsuchen Sie regelmäßig alle Zeitungen, die Ihnen erreichbar sind, suchen Sie auch, ausländische Blätter in die Hände zu bekommen, durchsuchen Sie diese nach anderer Richtung, nämlich im Rahmen der lokalen Anzeigen. Darunter werden Sie Anzeigen von Firmen finden, deren Angebote Ihrem Fache nahekommen. Die Anschrift wird vorgemerkt, dahinter wird die Art des Artikels verzeichnet, dazu Datum und Name des betr. Blattes, in welchem Sie die Anzeige gefunden haben. Die unwesentlichsten Nachrichten können von Nutzen sein. Nehmen wir ein Beispiel: Kopenhagener Zeitung, Anzeige einer Fischkonserven-Fabrik. An-

genommen, Sie sind im Speditionsfach oder in einem Exportgeschäft oder im Maschinenfach. Sie müssen sich sagen, selbst wenn Sie im Augenblick gar keine Ahnung haben, wozu Ihnen die Anschrift nützlich sein könnte: möglicherweise könnten Sie sie später doch einmal gut gebrauchen.

Merken Sie also diese und andere Anschriften vor. Daheim ordnen Sie den Stoff, indem Sie sich ein besseres Buch anlegen, das mit karteiartiger Einteilung nach Ihrem eigenen Ermessen versehen ist und in welches Sie die Anschriften planmäßig geordnet eintragen.

Ich rate Ihnen, unterziehen Sie sich dieser Mühe während einiger Zeit; den Zweck der Uebung will ich Ihnen gleich verraten.

Je nach Art der Anzeige haben Sie z. B. bei Firmen, welche Vertretungen suchen, Leute vor sich, welche ebenso wie Sie nach „Verbindungen" suchen. Lediglich die Gründe dieser Suche sind noch von den Ihrigen verschieden. Ihre Sache ist es nun, diplomatische Wege zu suchen, mit den Leuten in Verbindung zu treten. Setzen wir den Fall, es handelte sich um eine Firma in Cuba, welche von deutschen Fabrikanten Angebote für Fliegenfänger erbeten hat. Hier haben Sie eine Aussicht ohne großes Risiko. Sie können mit ziemlicher Sicherheit annehmen, daß die Mehrzahl der Hersteller dieser Ware die Anzeige entweder nicht lesen oder, wenn sie sie schon lesen, möglicherweise kein Interesse haben oder aber, was auch sehr oft vorkommt, daß sie keinen Briefschreiber haben, der sie in die Lage versetzt, in spanischer Sprache Angebote abzugeben. Sie dagegen können spanisch schreiben, setzen sich an die Maschine und schreiben der Firma in Cuba, daß Sie ihre Anzeige gelesen hätten. Da er nach deutschen Waren Umschau halte, seien Sie bereit, ihm, sofern die von den Fabriken direkt einlaufenden Angebote nicht zu seiner Zufriedenheit ausfallen sollten, behilflich zu sein, da Sie dazu in der Lage wären. Er möge Ihnen in solchem Falle schreiben und seine Wünsche bekanntgeben.

Mehr brauche ich wohl nicht zu sagen, das weitere mögen Sie sich selbst zusammenreimen. Wenn der Mann Ihnen antwortet, haben Sie schon eine Brücke geschlagen, und es liegt dann an Ihnen, die Verbindung nach und nach auszubauen.

Andere Anschriften, wie z. B. die der erwähnten Konservenfabrik können Ihnen auch sehr nützlich werden, wenn Sie sie stets aufbewahren. Sie werden fragen: „Wieso?" Hier handelt es sich um die planmäßige Vorarbeit für die Ebnung Ihres Weges auf Jahre hinaus. So nutzlos Ihnen die Anschrift heute auch vorkommen mag, so wenig können Sie wissen, wieviel sie Ihnen in 2 oder 3 Jahren wert sein kann. Vielleicht haben Sie bis dahin Glück gehabt und im Ausland eine Anstellung gefunden, und Sie hören in Ihrer eigenen Firma oder in Bekanntenkreisen, daß man Interesse für die Einfuhr dänischer Konserven habe. Schon können Sie einhaken. Oder Sie merkten sich vor Jahren eine Anschrift in Kairo vor, es handelte sich um eine Firma, die Vertretungen suchte. Der Zufall gibt es, daß eine geschäftliche Angelegenheit in Aegypten zu regeln ist; da man über keine Vermittlerpersonen verfügt, ist man ratlos. Hier haben Sie die Möglichkeit einzugreifen. Behaupten Sie ruhig, Sie hätten eine geeignete Verbindung, auf Wunsch würden Sie die notwendigen Schritte einleiten, Ihre Firma mit diesem Mann in Verbindung zu bringen. Stimmt man zu, schreiben Sie an den betreffenden Vertreter unter Bezugnahme auf seine Anzeige am xten in der deutschen Zeitung XYZ, durch welche Sie seine Anschrift kennen lernten. Sie wären in der Lage, ihm eine Vermittlungstätigkeit zu beschaffen, er möge Ihnen sofort seine Zu- oder Absage mitteilen. Seien Sie versichert, Sie werden in nur wenigen Fällen daneben schießen. Ganz bestimmt wird man Sie bei anderer Gelegenheit schon direkt fragen, ob Sie nicht zufällig in Kanada einen geeigneten

Rechtsanwalt wüßten, um die Forderung an die Firma W. einzutreiben. Da müßten Sie antworten, Sie müßten überlegen. Sie schlagen nach, ein Rechtsanwalt ist nicht in Ihrer Liste, dafür 4 oder 5 Firmen in Quebec. Sagen Sie aber zu Ihrer Firma getrost, Sie wollten innerhalb kurzer Zeit einen Rechtsanwalt ermitteln, — Sie hätten in Quebec eine Beziehung, die geeignet wäre, Aufschluß zu geben. Sie schreiben einen Brief an eine der Firmen, mit der höflichen Bitte um Bekanntgabe eines zuverlässigen Anwaltes, umgehende Antwort erbeten, Rückporto beigefügt, Dank voraus und zu Gegendiensten stets gerne bereit.

Seien Sie versichert, mit der Antwort in der Hand sind Sie in Ihrer Firma wieder um eine Stufe des Ansehens höher gestiegen.

Denken Sie daran, lieber Leser, der Erfolg liegt im System, zu hören, zu sehen und zusammenzustellen!

Der Schreiber dieser Zeilen hat über 12 Jahre in dieser Art gearbeitet und verdankt ihr allein den größten Teil seiner weitläufigen Auslandsverbindungen.

(Fortsetzung folgt.)

Die Sicherungsübereignung von Warenlagern.

Von Dr. Alfred Weiß.

§§

Ein Kreditsicherungsmittel, das in den letzten Jahren zu immer größerer Bedeutung gelangt ist, ist die Sicherungsübereignung von Warenlagern.

Infolge der Sachwertverluste, die der Krieg und insbesondere die Geldentwertung verursachten, ist der Kaufmann heute mehr denn je auf Kredit angewiesen. Dieser kann ihm von seiner Bank oder seinen Lieferern entweder als ungesicherter oder gesicherter Kredit gewährt werden. Die erste Art der Kreditgewährung, der sogenannte Personalkredit oder offene Kredit (Blankokredit), greift Platz bei nachgewiesener außerordentlich guter wirtschaftlicher Leistungsfähigkeit und geldlicher Lage des Kreditsuchenden und ist in der heutigen Zeit schwankender Konjunktur naturgemäß selten anzutreffen. Für gewöhnlich werden die Kredite heute vielmehr „auf gedeckter Basis", wie man es nennt, gegeben, d. h. auf Grund besonderer dinglicher oder rechtlicher Sicherheiten.

Bei diesem sogenannten Sachkredit (Realkredit) unterscheidet man wiederum 3 Unterarten, nämlich

1. den Immobiliarkredit;
2. den Kredit gegen Sicherheit von Ansprüchen, Forderungen und Rechten und
3. den Mobiliarkredit.

Bei der dritten Unterart, dem Mobiliarkredit, bestehen die Sicherheiten, die gegeben werden, aus beweglichen Sachen also z. B. aus Wertpapieren, Wechseln, Wertstücken oder, was uns hier im vorliegenden Fall angeht: aus Waren.

Wenn ein Kaufmann einen Kredit nachsucht und als Deckung sein Warenlager anbietet, so sind zwei Möglichkeiten gegeben:

1. das Warenlager wird der Bank verpfändet;
2. das Warenlager wird der Bank sicherungsübereignet.

Wir werden uns nun über das Wesen und den Inhalt der Sicherungsübereignung am besten klar werden, wenn wir untersuchen, wie sie sich von der Verpfändung unterscheidet.

Bei der Verpfändung bleibt derjenige, der die Waren als Pfand hingibt, also der Verpfänder, auch nach der Pfandbestellung Eigentümer des Warenlagers. Er überträgt nur den Besitz auf den Gläubiger, und zwar entweder den unmittelbaren Besitz (der Kreditgeber nimmt die Waren unmittelbar selbst in Besitz), oder den mittelbaren Besitz (die Waren werden bei einem Dritten z. B. einem Spediteur entweder auf den Namen der Bank eingelagert oder auf den Namen des Verpfänders, also des Pfandeigentümers, (unter Uebertragung des Herausgabeanspruchs an die Bank in Verbindung mit der Benachrichtigung des Spediteurs von dem bestellten Pfandrecht) oder den Mitbesitz (die Waren werden in einem Raum eingelagert, zu dem der Empfänger ohne Mitwirkung des Pfandgläubigers keinen Zutritt hat) oder endlich den mittelbaren Mitbesitz (die Waren befinden sich im Besitz eines Dritten z. B. der Zollbehörde, die angewiesen wird, sie nur an den Pfandgeber und Pfandnehmer gemeinsam herauszugeben). In jedem Fall bleibt aber, wie gesagt, der Verpfänder nach wie vor Eigentümer der verpfändeten Waren; diese werden jedoch für die Dauer der Verpfändung seiner tatsächlichen Verfügungsgewalt entzogen. Daraus folgt aber, daß Waren, die im Betrieb eines Unternehmens weiter verwendet werden sollen, nicht durch Verpfändung als Kreditunterlage dienen können.

Es besteht jedoch bei Handel und Industrie in dieser kreditarmen Zeit unzweifelhaft das Bedürfnis, die Werte, die in den Warenlagern stecken, zur Fortführung und gegebenenfalls Erweiterung des Geschäfts flüssig zu machen, und zwar in einer Form, die, wenn der Betrieb nicht lahmgelegt werden soll, die Waren nach wie vor in der Verfügungsgewalt, im Besitz des Kreditnehmers, beläßt.

Aus diesem Bedürfnis bildete sich die Einrichtung der Sicherungsübereignung heraus, die im Gesetz zwar keine bestimmte Regelung gefunden hat, aber auch nicht verboten ist und von der Rechtsprechung auch schließlich anerkannt wurde.

Wird nun ein Warenlager sicherungsübereignet, so bleibt im Gegensatz zur Verpfändung der Sicherungsgeber, das ist also der Kreditnehmer, im Besitz der Waren — er darf nach wie vor über diese verfügen — überträgt aber das Eigentum daran auf den Kreditgeber, den Sicherungsnehmer. Juristisch stützt sich diese Konstruktion auf drei Paragraphen des Bürgerlichen Gesetzbuches, und zwar die §§ 929, 930 und 868. Nach § 929 ist zur Uebertragung des Eigentums an einer beweglichen Sache neben der Einigung zwischen Eigentümer und Erwerber über den Uebergang des Eigentums die Uebergabe der Sache an denjenigen, der Eigentum erwerben will, erforderlich. Die Uebergabe kann nun aber gemäß § 930 B.G.B. dadurch ersetzt werden, daß der Erwerber nur den mittelbaren Besitz eingeräumt erhält, während der Veräußerer nach wie vor im Besitz der Sache bleibt und über sie verfügen kann. Die Einräumung des mittelbaren Besitzes bedarf jedoch nach § 868 der Begründung eines besonderen Rechtsverhältnisses, welches die vorläufige Zurückbehaltung der Sache durch den Veräußerer rechtfertigt und welches regelmäßig als Miete, Verwahrung oder Leihe im Sicherungsübereignungsvertrag vereinbart wird. Ein solcher Vertrag bietet, da er ja sozusagen nicht ein im Gesetze geregeltes (normiertes), sondern aus dem Gesetz herausgebildetes (konstruiertes) Rechtsverhältnis sichern soll, zahlreiche juristische Schwierigkeiten, auf die hier jedoch nicht näher eingegangen werden kann. Es mag hier nur noch angedeutet werden, daß der Vertrag scharfe und unzweideutige Vorschriften zwecks Ueberwachung des Kredites und der Deckung enthalten muß. Denn die Sicherungsübereignung ist ein sog. fiduziarisches Rechtsgeschäft, d. h. ein Geschäft, das Vertrauen (lat. fiducia), bloßes Vertrauen, zur Voraussetzung hat. Denn tat-

sächlich ist es ja dem Schuldner möglich, über die übereignete Ware weiterhin zu verfügen, sie zu veräußern, sie z. B. auch durch schlechtere Ware zu ersetzen, sie nicht sachgemäß und besonders juristisch nicht einwandfrei zu lagern usw. Aber auch der Sicherungsgeber „vertraut“: er setzt voraus, daß der Geldgeber das ihm lediglich zu Sicherungszwecken übertragene Eigentum nur dann geltend machen wird, wenn er, der Schuldner, seinen Verpflichtungen nicht nachkommt.

Wir wollen nun zum Schluß den Unterschied zwischen Verpfändung und Sicherungsübereignung dahin bestimmen, daß der Verpfänder Eigentümer der verpfändeten Waren bleibt und sich seines Besitzes entäußert, während der Sicherungsgeber den Besitz der Waren behält und sich seines Eigentums entäußert. Wie weiter oben bereits erwähnt, ist die Sicherungsübereignung lediglich eine allerdings nach manchen Kämpfen von der Rechtsprechung anerkannte juristische Bildung, und es darf hier nicht unerwähnt bleiben, daß zahlreiche Bedenken, insbesondere wirtschaftlicher Natur gegen diese Einrichtung laut geworden sind, vor allem deswegen, weil die Sicherungsübereignung nach außen hin nicht in Erscheinung tritt. Ganz besonders mehrten sich mit dem Wiederaufkommen der Liefererkredite bei der Festigung der Wirtschaftslage nach der Geldentwertung die Klagen, da bei vielen Zahlungsschwierigkeiten den ungedeckten Lieferern die gedeckten Banken gegenüberstanden, denen zum Teil unbezahlte, von den Lieferern kreditierte Waren übereignet waren. Aus diesen Gründen entstand bei den Lieferverbänden eine starke Bewegung gegen die Sicherungsübereignung, und der Zentralverband des Deutschen Großhandels legte dem Reichstag durch den ihm nahestehenden Reichstagsabgeordneten Keinath einen Gesetzentwurf über die Einführung des Registerpfandrechtes, das an die Stelle der Sicherungsübereignung treten soll, vor.

Das Für und Wider soll hier unerörtert bleiben. Nur soviel sei gesagt, daß man sich bei allen Reformversuchen wird vor Augen halten müssen, daß die Sicherungsübereignung heute Millionen von Krediten nicht nur inländischen, sondern in weitem Umfang auch ausländischen Ursprungs als Sicherungsgrundlage dient und daß eine kontinuierliche Rechtsentwicklung unbedingt gewährleistet bleiben muß, soll nicht beim In- und Auslande Mißtrauen gegen die deutsche Rechtsprechung hervorgerufen werden.

„Ansporn“-Nachlieferung!

Falls Sie die 18 seit der Gründung des Blattes bis Ende Juni 1927 erschienenen Ausgaben des „Ansporns“ nachgeliefert zu erhalten wünschen, verfahren Sie bitte wie folgt:

Sobald Sie bei Ihrem Postamt für das 3. Vierteljahr 1927 bestellt haben, erhalten Sie von Ihrem Postamt eine Empfangsbescheinigung. Wenn Sie diese bei uns einreichen und gleichzeitig 4.50 RM auf das Postscheckkonto Hans A. Blum, Hamburg 23461 überweisen, so erhalten Sie zu diesem Vorzugspreise die 18 Ausgaben des „Ansporns“ nachgeliefert. Auf dem Postscheckabschnitt machen Sie bitte folgenden Vermerk:

4,50 RM. für Nachlieferung laut heute an Sie abgesandter Postquittung.

Wohlverstanden sind nur Beträge für Nachlieferungen der bis Ende Juni 1927 erschienenen Ausgaben an den Verlag zu überweisen, während laufende Abonnements und Neubestellungen nur durch die Postämter angenommen werden. Hierfür haben die Bezieher in Deutschland auf keinen Fall den Gegenwert direkt an den Verlag zu überweisen.

Die Jute und ihre Industrie in Deutschland.

Von Walter Ritter.

In kurzen Zügen soll hier versucht werden, über einen der wichtigsten, aber leider ziemlich unbekannten Handelsartikel des Weltverkehrs zu berichten. Nimmt doch die Juteverarbeitung in der deutschen Textilindustrie von Jahr zu Jahr wesentlich an Bedeutung zu und steht heute nächst der Baumwollindustrie an bedeutendster Stelle.

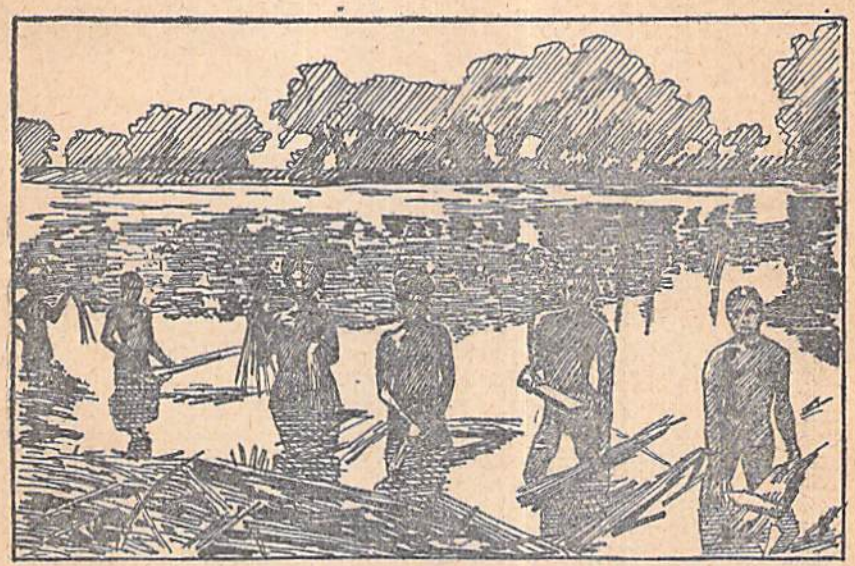
Bedeutung. Für die menschliche und tierische Nahrung gibt es wohl kaum ein Erzeugnis, welchem Jutesäcke nicht als Verpackung dienen. Ebenso groß ist der Bedarf an Säcken in der Düngemittel- und Zementindustrie. Große Bedeutung hat auch das Gewebe in der Linoleum-Fabrikation, und wohlbekannt ist es jedem als Tapezierer-Leinen und gefärbt oder bedruckt als Wandbespannung. Jutegarne werden für die Teppich- und Läufer-Fabrikation gebraucht und in der Seilerwaren- und Kabelindustrie, wie in den Zündschnurfabriken weiterverarbeitet. Schließlich sei noch erwähnt, daß die Jutefaser in der Baumwoll- und Wollindustrie des verhältnismäßig niedrigen Preises wegen mitversponnen wird zur Herstellung besonders billiger und grober Bekleidungsstoffe.

14 Wochen alte Jutepflanzen; Höhe ca. 3½ m

Die diesem Aufsatz beigegebenen Zeichnungen sind nach Bildern aus der Jubiläumsschrift der Jute-Spinnerei und Weberei „Bremen" in Bremen angefertigt.

Vorkommen. Jute ist die Gespinstfaser der Corchorus capsularis und Corchorus olitorius, eine unserm Hanf ähnliche, einjährige Pflanze, die bis 36 Grad nördlicher Breite gedeiht. Von unbedeutenden Erträgen in Japan und Brasilien abgesehen, wird die Jute nur in Indien, besser gesagt, in der Provinz Bengalen angebaut. Dort, in dem riesigen Delta des Ganges und Brahmaputra, Gebieten von der Größe der Ostsee, welche bis in die entferntesten Gegenden von den Fluten dieser Ströme jährlich überschwemmt werden, begünstigt durch die abgelagerten Schlammassen, die durchdringende Hitze und die Monsunregen, sind die Vorbedingungen für das Wachstum dieser Pflanze gegeben. Das Wort „Jute" stammt aus der Hindusprache und bedeutet so viel wie Faser. Den Indern ist diese Pflanze schon seit frühester Zeit bekannt. In Handarbeit wurden daraus Bekleidungsstoffe und Verpackungsmaterial hergestellt.

Anbau und erste Verarbeitung. Nach gründlicher Bearbeitung des Bodens erfolgt die Aussaat nach den ersten Monsunregen, Ende Februar, und erstreckt sich bis Anfang Juni. Das Wachstum dauert etwa vier Monate. Nach zwei bis drei Wochen ist die Pflanze ungefähr zehn Zentimeter hoch und erreicht zur Zeit der Ernte eine Höhe von vier Metern und mehr. Im Gegensatz zum Flachs, den man rauft, wird die Jute geschnitten. Es folgt dann wie beim Flachs und Hanf das Rösten. Die gebündelten Pflanzen werden in die nächstliegenden Gewässer gelegt und beschwert, damit sie sich unter Wasser halten. Mit dem Rösten, dem beginnen-



Lostrennen der Faser vom Stengel nach dem Rösten.

den Zersetzungsprozeß, wird bezweckt, im Bast Faser und Klebstoff zu trennen, sowie die leichte Lösbarkeit der Faser vom Holz herbeizuführen. Dieses Rösten wie das nun folgende Abziehen und Auswaschen der Faser ist eine mühselige Arbeit und kann auch nur von der anspruchslosen Bevölkerung dieses Landes lohnend ausgeführt werden. Bis an die Hüften im Wasser stehend verrichten die Bauern so ihr Tagewerk. Gute Kenner der dortigen Verhältnisse ver-

sichern, daß der Jute-Anbau den größten Gewinn abwirft, obwohl den Bauern die Ernte sehr schlecht bezahlt wird. Selbst der Tee soll nicht so hohe Reinerträge bringen.

Fertigstellung eines Ballens für den Transport zum Stapelplatz.

Der Handel. Die gewonnene Faser wird nach dem Trocknen und Bündeln entweder den indischen Ausfuhrhäfen zugeführt, von denen der größte Calcutta ist, oder sie gelangt zum größten Teil in den in diesem Gebiet liegenden etwa 80 Fabriken mit zusammen ca. 50 000 Webstühlen zur Verarbeitung. Die Ausfuhr-Jute wird zu Ballen von etwa 400 lbs = 181,4 Kilo hydraulisch gepreßt und kommt so in den Handel. Hier zeigen sich nun Auswüchse auf dem Gebiet der Spekulation wie wohl bei keinem anderen Handelsartikel. Es liegt in der Natur des Inders, waghalsige, hohe Wetten abzuschließen und das erstreckt sich auch auf den Jutehandel. An wirkliche Lieferung denken weder Käufer noch Verkäufer; es geht lediglich um ein wüstes Spiel mit Differenzen. Zwischen dem Bauern und dem Fabrikanten stehen verschiedene überflüssige Vermittler, die erst ihr Schäfchen ins Trockene bringen. Es liegt auf der Hand, daß hierdurch in Bezug auf die Preisgestaltung eine Unsicherheit hervorgerufen wird, die den europäischen Fabrikanten großen Schaden zufügen kann.

Die Qualität der Faser richtet sich einmal nach Sorten und Gegenden, aus denen sie stammt; zum andern ist die Farbe, Länge und Feinheit der Faser ausschlaggebend. Die gesamte indische Ernte beläuft sich auf 9 bis 10 Millionen Ballen durchschnittlich im Jahre, von denen die erwähnten indischen Spinnereien etwa zwei Drittel für sich in Anspruch nehmen. Das restliche Drittel bleibt für die Ausfuhr nach England, Deutschland, den Vereinigten Staaten und anderen Ländern übrig.

Der Welthandel liegt in Händen der Schotten mit dem Handelsmittelpunkt Dundee. Von den Engländern ist die Jutefaser auch in Deutschland eingeführt worden, und zwar zur Zeit des Krim-Krieges 1853/56, als die Ausfuhr von Hanf, Flachs und Werg von Rußland nach England unterbunden

war und der Engländer sich somit nach einem Ersatzstoff umsehen mußte, den er in der Jute fand.

Die deutsche Juteverarbeitung. Das bessere Aussehen dieser englischen Juteerzeugnisse zwang die Deutschen, von ihren Werg-Trockengarn-Spinnereien abzugehen und nach vergeblichen Versuchen, Jutewebgarne einzuführen, was durch den hohen Einfuhrzoll unmöglich war, das Spinnen von Jutegarnen aufzunehmen. So entstand im Jahre 1861 in Vechelde bei Braunschweig die erste deutsche Jutespinnerei mit etwa 1000 Spindeln. Leider fehlte dem deutschen Kapital das Zutrauen zu diesem neuen Industriezweig. Eine englische Aktien-Gesellschaft nahm sich deshalb dieses Unternehmens an, besetzte es mit schottischen Werkmeistern und Arbeitern und führte den Betrieb unter englischem Namen. Erst sieben Jahre später erfolgte die Umwandlung in eine deutsche Firma. Die Gründerjahre nach dem Kriege 1870/71 brachten dann dieser Industrie einen ungeahnten Aufschwung. Natürlich blieben auch Fehlschläge nicht aus, die aber durch einen erhöhten Zollschutz überwunden werden konnten. 1887 liefen in 23 Fabriken etwa 61 000 Spindeln und 2800 Webstühle. Heute umfaßt die deutsche Juteindustrie 40 Fabriken, die in allen Teilen Deutschlands liegen, mit weit mehr als dem Doppelten an vorgenannten Spindeln und Webstühlen.

Durch den schweren Stand dieser jungen Industrie ließen sich schon früh Zusammenschlußbestrebungen erkennen, die sich bis in die 70er Jahre zurückverfolgen lassen. Heute besteht neben dem Verband Deutscher Jute-Industrieller, Berlin, welcher seit 1921 nur noch Berufsverband ist, also keinen wirtschaftlichen Interessen dient, die Interessen-Gemeinschaft Deutscher Jute-Industrieller, Berlin. Etwa 90 Prozent der gesamten Juteindustrie sind in ihr zusammengeschlossen. Die Interessen-Gemeinschaft bezweckt, die Produktions- und Absatzverhältnisse zu regeln und durch Nichterweiterung der Betriebe die Gefahr der Uebererzeugung abzuwenden. Hiermit ist also schon eine Krise angedeutet, die es heute zu überstehen gilt.

Hat der Weltkrieg diesem so blühenden Industriezweig durch das Fehlen des Rohstoffes schwere Schäden zugefügt, so hat die Nachkriegszeit, vor allem das Jahr 1926 weitere Schwierigkeiten, in erster Linie empfindliche Absatzstockungen, heraufbeschworen. Die Zahl der Fabriken ist durch das abgetretene Gebiet bis auf eine Ausnahme nicht geringer geworden; wohl aber hat sich die Herstellungsmöglichkeit durch die neuesten Errungenschaften der Technik erhöht. Dagegen sind uns im Osten große Absatzgebiete verloren gegangen; die geschwächte Kaufkraft des Volkes beschränkt den Inlandsabsatz auf das äußerste, und im Konkurrenzkampf auf den Ueberseemärkten sind wir leider den indischen Fabriken unterlegen. Die meisten europäischen Staaten brauchen unsere Erzeugnisse nicht, da ihre eigene Industrie den Bedarf des Landes deckt. Auch ist es uns nicht möglich, gegen den europäischen Wettbewerb mit entwerteter Valuta aufzukommen. Die Lage für die Zukunft ist also wenig verheißungsvoll, wenn es nicht gelingt, Mittel und Wege ausfindig zu machen, diesen Industriezweig in seiner Gesamtheit wieder lohnend zu gestalten. Als wichtigste Maßnahme bleibt da die Förderung der Ausfuhr. Durch äußerste Kalkulation und durch wirtschaftliche Betriebsführung muß versucht werden, die Wettbewerbsfähigkeit auf den Weltmärkten zu erlangen.

Berufene Kreise erwarten vom Reiche Hilfe durch entsprechende handelspolitische Maßnahmen, um der Ausfuhr den Weg zu ebnen. Ihre Forderung gipfelt darin, in Handelsverträgen mit fremden Mächten nicht nur die Meistbegünstigung für Jute-Erzeugnisse zugebilligt zu bekommen, sondern die Handelsverträge müssen die tatsächliche Sicherung von Absatzgebieten zum Ziele haben.

Die Juteindustrie in Indien. Im Gegensatz hierzu seien einige Zahlen über den Stand der indischen Industrie angeführt. Wie schon gesagt, werden zwei Drittel der gesamten Ernte in Indien selbst verarbeitet. Die Werke gehören größtenteils Gesellschaften an, die mit wenigen Ausnahmen Mitglieder der Manufacturers Association (Fabrikanten-Vereinigung) sind. Ueber 300 000 Arbeiter beschäftigt diese Industrie. Ganze £ 12 sh 10/— beträgt das durchschnittliche Jahreseinkommen pro Kopf. (Die überaus traurigen Arbeitsverhältnisse mit ihrem raffiniert ausgedachten Raubsystem an den Verdienstgroschen der Arbeiter sind ein Kapitel für sich.) Nach glaubwürdigen Berichten eines englischen Regierungsvertreters in Bengalen bringen diese 300 000 Arbeiter den Unternehmern in 10 Jahren einen Gewinn von £ 300 000 000, also £ 1000 auf den Kopf. Das bedeutet £ 100 jährlich von jedem Arbeiter, oder das achtfache der Gesamtlohnsumme. Ist es da ein Wunder, wenn diese Gesellschaften während eines Zeitraumes von 10 Jahren im Durchschnitt Dividenden von 90 Prozent ausschütten? Die gesamte europäische Industrie hat einen schweren Stand diesem indischen Wettbewerber gegenüber, und nur durch die Herstellung besserer Jute-Erzeugnisse, die herzustellen die Inder erstmal noch nicht nötig haben oder nicht herstellen können, behaupten sich die europäischen Fabrikanten.

Die Juteverarbeitung. Es würde zu weit führen, hier den Herstellungsgang der Jute-Erzeugnisse zu schildern. Wer Gelegenheit hat, eine Jutespinnerei und -Weberei zu besichtigen, sollte das auf keinen Fall versäumen. Unser kaufmännischer Beruf erfordert, und das gilt besonders für den Textilkaufmann, daß wir uns aufs engste mit der Technik der Warenherstellung vertraut machen. Nur dann werden wir in der Lage sein, unsere Handelsartikel richtig zu beurteilen und zu bewerten.

Zur Geschichte des Wechsels.

Von Dr. P. Martell.

Bei der außerordentlichen wirtschaftlichen Bedeutung des Wechsels ist es nicht ohne Interesse, einmal in einer kurzen Skizze den historischen Werdegang des Wechsels zu verfolgen, da hierdurch manches in dem gegenwärtigen Wechselrecht Geltende besser verständlich wird.

Die ersten Spuren des Wechsels lassen sich bis in das Altertum verfolgen; schon die alten Assyrier sollen Urkunden gebraucht haben, die große Aehnlichkeit mit dem Wechsel unserer Zeit aufweisen. Auch die Araber und Spanier nehmen in Anspruch, den Wechsel als Erste im Handel gebraucht zu haben. Doch fehlen diesen Mutmaßungen die historischen Grundlagen für einen wissenschaftlichen Wert.

Nach der heute jedenfalls richtigen Ansicht beginnen die Anfänge des Wechsels mit dem Emporblühen der großen italienischen Handelszentren des 12. Jahrhunderts. In dieser Zeit wurden die Geldgeschäfte nahezu des gesamten Europas von den großen Handelsstädten Italiens wie Venedig, Genua, Pisa und Amalfi geleitet und beherrscht. Die großen Banken dieser Städte hatten ihre Niederlassungen, die sogenannten „Kommanditen", über ganz Europa verteilt. Aus den sich hieraus ergebenden Geldanweisungen der Hauptbank und der Kommanditen entwickelte sich bald die Einrichtung des Wechsels. Zu damaliger Zeit war nämlich die Uebersendung von barem Geld von einem Ort zum anderen mit großen Schwierigkeiten verknüpft, da durch die allgemeine Verschiedenheit des Münzfußes und durch die vielfach bestehenden Geldausfuhrverbote große Verzögerungen und Verschleppungen

die Folge waren. Ein Ausweg wurde bald durch die Einführung der sogenannten Geldanweisung gefunden. Der Gebrauch der Geldanweisung war etwa folgender: entweder wurde eine Zahlung durch Uebersendung der Geldanweisung bewirkt, oder aber sie hatte den Zweck, einer ins Ausland reisenden Person Kredit an einem neuen Bestimmungsort zu verschaffen. Hierdurch wurde die Mitnahme von Bargeld vermieden. Hatte zum Beispiel ein italienischer Kaufmann eine Zahlung in Frankreich zu begleichen, so zahlte er den betreffenden Betrag in italienischer Währung bei seiner Bank ein; diese verpflichtete sich, in der Regel durch eine notariell beglaubigte Urkunde, den gleichen Betrag durch ihre Kommandite in französischer Münze an den französischen Gläubiger oder dessen Vertreter auszahlen zu lassen. Diese von einem Notar beglaubigte Urkunde wurde mit „Cambium-Wechsel" bezeichnet und diente als Ausweis des empfangsberechtigten Gläubigers. Die ersten, die übrigens diese Art von Geldanweisungen in Gebrauch nahmen, waren die Kirchen, welche die sogenannten „Peterspfennige" unter Anwendung der Geldanweisung nach Rom sandten. Auch wurde es bald allgemein üblich, daß sich reisende Kaufleute nach Einzahlung einer Summe Geldes an ihre Bank eine Anweisung geben ließen, die auf ihren eigenen Namen lautete und die auf dem jeweiligen Reiseziel eingelöst werden konnte. Schon zu jener Zeit wurde der Bankier, bei dem das Geld eingezahlt wurde, „Trassant" genannt, der zur Zahlung aufgeforderte Inhaber der Kommandite erhielt die Bezeichnung „Trassat", während die Person, an die ausgezahlt werden sollte, „Remittent" genannt wurde. Die Ausstellung eines Wechsels um jene Zeit war eine äußerst umständliche, beinahe feierliche Handlung. Der Empfang des Geldes wurde durch eine öffentliche Notariatsurkunde in lateinischer Sprache bescheinigt. In dieser Urkunde wurde außerdem dem Bezogenen die Auszahlung des Geldes nach Abgang der Unkosten und Provision aufgetragen. Dann wurde durch den sogenannten „Avisobrief" dem Trassaten mitgeteilt, daß der Wechsel, der durch den Remittenten oder dessen Vertreter vorgelegt würde, honoriert werden müsse. Die älteste Urkunde dieser Art, die man als den ersten Wechsel bezeichnen kann, stammte aus Pisa und wurde im Jahre 1193 ausgestellt.

Als zu Anfang des 14. Jahrhunderts den Urkunden und Geschäftsbüchern der Kaufleute auch ohne notarielle Beglaubigung Vollwertigkeit zuerkannt wurde, kam auch für die Ausstellung eines Wechsels der umständliche Gebrauch eines Notars in Abnahme. Auch hatte der Wechsel nicht mehr die strenge Form eines Verpflichtungsscheines, sondern die Bankiers schrieben nunmehr die Wechselurkunde in Form eines einfachen Geschäftsbriefes aus. Zum besseren Verständnis wurde er jetzt in der Landessprache und nicht mehr in Latein abgefaßt, in der Regel wurden zwei Exemplare, die „Prima" und die „Sekunda" ausgestellt. Mit der fortschreitenden Entwicklung des Bankwesens trat auch für die Periode des Zahlungstermines eine Veränderung und Erleichterung ein. In den ersten Anfängen des Wechselverkehrs wurde nämlich ein bestimmter Zeitpunkt, an dem gezahlt werden sollte, auf dem Wechsel nicht angegeben, sondern es war die Regel, daß die betreffende Summe bei Sicht (Avista), bei Vorzeigung des Wechsels, sofort ausbezahlt wurde. Bald aber ging man zu den Zahlungsarten über, die noch heute üblich sind, ... Tage nach Sicht (a vista), ... Monate a dato, oder „ad usanze", d. h. die Zahlung hatte nach einem durch herkömmlichen Brauch festgestellten Zeitpunkt zu erfolgen.

Im 15. Jahrhundert begann der Wechsel dann auf den Messen, die an sich schon eine Zentralstelle des Geldverkehrs waren, eine wichtige Rolle zu spielen. In der Regel hatten die Bankherren aller Länder Zusammenkünfte auf diesen Messen. Sie versammelten sich in bestimmten Lokalen, die

man als „Börse" bezeichnete, und trafen dort ihre Bestimmungen in der Regel unter dem Vorsitz des Messevorstandes für den Wechselverkehr. Es war allgemein üblich, daß entweder die Wechselsumme gezahlt oder durch Verrechnung getilgt wurde. In vielen Fällen wurde durch Ausschreiben eines neuen Wechsels, des sogenannten „Ritornowechsels" der Gläubiger befriedigt. In kurzer Zeit wurde die Bedeutung der Messen so groß, daß Wechsel nach entfernten Ländern nur unter Zuhilfenahme und durch Vermittlung dieser sogenannten „Meßwechsel" ermöglicht werden konnten. Hatte zum Beispiel ein deutscher Kaufmann einem Londoner Hause eine Schuld zu begleichen, so kaufte er einen auf einen Messeplatz lautenden Wechsel, den er dann gegen einen auf London gezogenen Ritornowechsel eintauschen konnte. Man sieht, daß das Wesen des Wechselverkehrs immer festere Formen annahm. Eine wichtige Neuerung war die des Wechsel-Protestes, der in seiner damaligen Form sehr stark dem modernen Begriff des „Protestes" ähnelt. So war schon um das Jahr 1400 die von einem Notar beglaubigte Form, die wörtliche Abschrift des Wechsels in der Protesturkunde allgemein üblich, auch der Gedanke der „Intervention", des „Avals" und des „Akzepts" und der „Notadresse" wurde von der damaligen Kaufmannswelt aufgenommen und bald mehr und mehr verbessert.

Die Art und Weise, in der Wechselgeschäfte auf den damaligen Messen erledigt wurden, verlieh dem Wechsel ein wichtiges Vorrecht, seine leichte Uebertragbarkeit. Auf den großen Messen erfolgten die Zahlungen am Schlusse der Messe, nachdem man vorher die Wechselkurse der verschiedenen Handelszentren geregelt hatte. Der Schuldenausgleich erfolgte entweder durch Barzahlung, dabei ging man gegen Zahlungssäumige sehr streng vor, sofort verhängte Haft war durchaus keine Seltenheit, oder aber die Zahlung erfolgte durch ein Ausgleichsverfahren, wonach ein Schuldenausgleich durch Aufrechnung verschiedener Kaufleute untereinander erfolgte. Diese Art der Verrechnung wurde „Scontration" genannt; sie war zu damaliger Zeit allgemein üblich. Bei der „Scontration" ließ sich eine Uebertragung des Wechsels auf eine dritte Person nicht vermeiden. Diese Möglichkeit der „Girierung" des Wechsels fand allgemeinen Anklang und wurde bald, nachdem sie sich im Meßverkehr so ausgezeichnet bewährt hatte, auch von der übrigen Kaufmannswelt übernommen. Die Kaufleute begannen jetzt die Rolle des Meßbankiers selbst auszuüben, indem sie die in ihrem Besitz befindlichen Wechsel mit einem Giro, bald mit einer größeren Anzahl versahen und so die Umlauffähigkeit des Wechsels ganz bedeutend erhöhten. Diese Ausschaltung der Banken aus dem Wechselverkehr durch die Kaufleute begann bald unter den Bankiers großen Widerspruch hervorzurufen, da sie sich in ihrem Geschäft stark geschädigt fühlten. Doch erwies sich der Widerspruch der Banken als wirkungslos; auch ein Gesetz gegen die mehrfache Girierung eines Wechsels erwies sich als erfolglos. Das „Indossament" zog immer weitere Kreise in seinen Bereich, bis der Wechsel als solcher der engen Grenze des Meßverkehrs vollkommen entrissen wurde und mehr und mehr Allgemeingut der gesamten Handelswelt wurde.

Seit dem 17. Jahrhundert stellten die Kaufleute ihre Wechsel selber aus und verzichteten auf die Vermittlung eines Bankiers. Auch lauteten die Wechsel nicht mehr auf eine Messe und eine bestimmte Zahlungszeit, sondern es wurde ein genau bestimmter Ort und Tag festgelegt, an dem die Zahlung zu erfolgen hatte. Eine weitere Vereinfachung der Umsatzmöglichkeit der Wechsel entstand dann durch Einführung des „Blanko-Giros" und der „Ordreklausel". Bei der weiteren Entwicklung des Wechsels kann man beobachten, daß sich die Indossabilität besonders in Frankreich einbürgerte und dort gepflegt wurde, während ein anderer, vielleicht noch wichtigerer Bestandteil des

Wechsels, nämlich der Schutz der Gutgläubigkeit und die rechtliche Formenstrenge, in Deutschland zur Aufnahme gelangte und hier seine weitere Ausbildung erfuhr.

Soweit das neuzeitliche deutsche Wechselrecht in Frage kommt, bildet den geschichtlichen Ausgangspunkt die „Allgemeine deutsche Wechselordnung" vom 26. November 1848, die am 1. Mai 1849 in Kraft trat. Bereits vorher hatten sich im Jahre 1836 Konferenzen des Zollvereins mit der Frage der Schaffung eines besonderen Wechselrechtes befaßt, die dann in der vorgenannten Wechselordnung ihren praktischen Ausdruck erhielten. Durch eine von Preußen im Jahre 1847 nach Leipzig einberufene Konferenz nahmen die Bestrebungen nach einem deutschen Wechselrecht feste Gestalt an, worauf alsbald in der Frankfurter Nationalversammlung die vorerwähnte Reichswechselordnung zum Gesetz erhoben wurde. Im übrigen erfolgte die eigentliche Einführung der Wechselordnung in den einzelnen Bundesstaaten durch entsprechende Landesgesetze. Uebrigens zeigte sich bald, daß diese erste deutsche Wechselordnung rechtlich manche Unklarheiten enthielt, die eine Abhilfe erforderten. Zu letzterem Zweck wurde im Jahre 1857 nach Nürnberg eine Konferenz berufen, durch welche die „Allgemeine deutsche Wechselordnung" in manchen Punkten erweitert wurde. Man spricht in der Rechtsgeschichte des Wechsels hier von den sogenannten Nürnberger Novellen, die unter anderem ein Verbot der Ratenwechsel brachten und auch die Bestimmung festlegten, daß das in einem Wechsel angegebene Zinsversprechen als nicht geschrieben gilt, daß der Wechsel also auch in diesem Fall seine Rechtsgültigkeit behält. Die sogenannten Nürnberger Novellen wurden im Jahre 1861 vom Frankfurter Bundestag angenommen und in den Einzelstaaten, beispielsweise in Preußen 1863, durch Landesgesetze zur Verkündigung gebracht. So bildet in mancher Hinsicht die alte „Allg. deutsche Wechselordnung" teilweise einen Vorläufer für unser modernes Handelsgesetzbuch, das uns ein einheitliches deutsches Handelsrecht gebracht hat.

✱ Briefwechsel-Vermittlung u. dgl. ✱

Fritz Trenkmann, Zeitz, Provinz Sachsen, Posaer Straße 10b, wünscht Briefwechsel zwecks Gedankenaustausch über Aufsätze im Ansporn.

Heinrich Schnurbusch, Osnabrück, Lange Straße 74 I, sucht Briefwechsel mit jüngerem, etwa 19jährigem Ansporn-leser oder -leserin in deutscher Sprache möglichst aus Textilindustrie oder Textilhandel.

SE NECESITA Señor, sabiendo bien español, para corresponder en este idioma. Dirigirse: Juan Pólzin, Gartenstraße 3, Taucha-Leipzig.

Walter Hirsch, Hannover, Bleichenstraße 8, wünscht Briefwechsel in englischer Sprache (Fortgeschrittener), vielleicht verbunden mit Austausch von Liebhaber-Lichtbild-Aufnahmen.

Richard Homburg, Hagen i. Westf., wünscht Briefwechsel in englischer Sprache (Fortgeschrittener).

E. Rosenberg, Magdeburg, Alt-Salbke 5, sucht englischen und französischen Schriftwechsel mit jüngerem Ansporn-Leser, vielleicht auch in Kurzschrift „Stolze-Schrey".

Heinz Schaaf, Berlin W 57, Mansteinstr. 11 bei Nordt, wünscht Briefwechsel in englischer Sprache mit „Ansporn"-Leser möglichst aus der Textilbranche.

Herm. Bonte, Osnabrück, Langestr. 36, wünscht Briefwechsel mit jüngerem „Ansporn"-Leser über volkswirtschaftliche Fragen, Bücher, Tagesereignisse usw. (Kurzschrift Stolze-Schrey, Anfänger in Englisch).

Zeitmessungen im Bürobetrieb.

Von Hans-Herbert Meyer.

Zeitmessungen sind für den Fabrikbetrieb selbstverständlich geworden. Auf ihnen bauen sich die modernen Arbeitsverfahren, insbesondere die Fließarbeit auf. Aber auch die Zeitsparbestrebungen im Bürobetrieb können die Zeitmessungen als Hilfsmittel nicht mehr entbehren. Findet die Maschine doch auch hier in allen Arbeitsgebieten Eingang. Gibt es doch fast keinen Arbeitsgang mehr, für den nicht eine Buchungs-, Rechen-, Schreib-, Registrier-, Vervielfältigungs-, Adressier- oder Frankiermaschine angewandt werden könnte. Sind Zeitmessungen nun für mechanische Arbeitsverrichtungen selbstverständlich geworden, so geht unser Bestreben gerade dahin, sie für die rein menschliche Arbeitsleistung anzuwenden. Das Fehlen jeder Maßeinheit auf wissenschaftlicher Grundlage hat sich besonders bei den großen staatlichen Verwaltungen unangenehm bemerkbar gemacht. So haben diese Behörden der wissenschaftlichen Betriebsführung im Bürobetriebe ihr ganz besonderes Augenmerk geschenkt, und die Reichspost hat kürzlich das Ergebnis ihrer Forschungsarbeit einem größeren Kreise in der „Anweisung für Zeitaufnahmen bei der deutschen Reichspost" zugänglich gemacht. Diese Arbeit verdient unsere ganz besondere Aufmerksamkeit, weil über dieses Gebiet Veröffentlichungen der Privatindustrie kaum erfolgt sind. Zusammenfassend kann das Ergebnis als sehr erfreulich bezeichnet werden. Denn, wo nach dieser Anweisung verfahren wird, kann sicher mit einer Verringerung der Handelsunkosten oder mit einer ganz erheblichen Leistungssteigerung gerechnet werden.

„Die Zeitaufnahme bildet einen wesentlichen Bestandteil der wissenschaftlichen Betriebsführung, jener besonderen Art der Betriebsleitung, die darauf abzielt, durch zweckmäßige Vorbereitung und Leitung der Arbeit den Betrieb so günstig und wirtschaftlich wie möglich zu gestalten." Mit der Zeitaufnahme soll es erreicht werden, hemmende Arbeitseinflüsse zu beseitigen, die zweckmäßigste Form und Aufstellung der Geräte und die günstigste Anordnung des Arbeitsplatzes zu finden sowie für die etwa erforderliche Anwendung mechanischer Hilfsmittel zu sorgen.

Das Ergebnis der Zeitaufnahme ist stark von der persönlichen Eignung des Zeitnehmers abhängig. Seiner Auswahl ist daher die größte Sorgfalt zu schenken. Genaue Kenntnis der jeweiligen Arbeitsgebiete, der Betriebsvorschriften und der sozialen Gesetzgebung, Geduld und scharfe Beobachtungsgabe, unbestechliches Urteil und psychologisches Verständnis sind neben allgemeinen Charakter- und Berufseigenschaften unerläßliche Voraussetzungen.

Das Arbeitsgerät des Zeitnehmers ist die Stoppuhr, deren Zifferblatt zur Erleichterung der Auswertung stets in $^1/_{100}$ Minuten eingeteilt sein sollte. Erfolgt die Beobachtung aus dem Stande, so ist die Verwendung eines Schreibbrettes aus Holz mit verstellbarem Tragriemen zu empfehlen. Zur Aufzeichnung der Untersuchungsergebnisse dienen verschiedene Vordrucke:

der Wahrnehmungsbogen,
die Arbeitsübersicht,
der Zeitbogen,
die Zusammenstellung der Arbeitszeiten,
der Verlustzeitbogen und
der Auswertungsbogen.

Der eigentlichen Zeitaufnahme geht also zunächst die Ausfüllung des Wahrnehmungsbogens voraus. Er soll einen klaren Ueberblick geben über:

a) die Arbeitsaufgabe (Art und Einheit),
b) den Arbeitsraum (Größe, Beleuchtung, Lüftung),
c) den Arbeitsplatz und seine Umgebung,
d) das Arbeitsgerät (Zweckmäßigkeit, Zustand usw.),
e) die Person, die die Arbeit verrichten soll.

Die Arbeitsübersicht dient zur genauen Zerlegung der einzelnen Arbeitsgänge und zur Beschreibung ihres Ablaufs. Die aufgenommenen Zeiten werden dann in den Zeitbogen eingetragen. Müssen infolge längerer Beobachtungen mehrere Zeitbogen verwandt werden, so wird das Ergebnis in die „Zusammenstellung der Arbeitszeiten" übertragen. In dem Verlustzeitbogen werden die „Rüstzeiten" und die „Verlustzeiten" vermerkt.

Unter Rüstarbeit wird das Herrichten des Arbeitsplatzes, das Zurechtlegen der Arbeitsgeräte oder die Inbetriebsetzung von Arbeitsmaschinen usw. und das Wegräumen nach beendigter Arbeit verstanden*). Die Arbeitsverluste zerfallen in persönliche und sächliche; die persönlichen in vermeidbare und unvermeidbare; die sächlichen in unvermeidbare und in Leerzeiten. Leerzeiten sind Arbeitsunterbrechungen, die der Ablauf der Arbeit mit sich bringt, ohne daß sie durch Handlungen oder Unterlassungen des Arbeitenden veranlaßt werden, z. B. Stockungen im Zufluß des Arbeitsstoffes, mangelhaftes Zuarbeiten in Arbeitsgruppen u. dgl. Zu bemerken ist noch, daß auch die reine Arbeitszeit weiter untergeteilt werden kann: in Maschinen- und Handarbeit oder in Haupt- und Nebenarbeit. Je schärfer die einzelnen Arbeiten vom Zeitnehmer eingegrenzt werden, desto klarer wird ihr Zusammenhang mit dem Betriebsganzen dargelegt, und desto genauer kann die Untersuchung vor sich gehen.

Während dieser hat der Zeitnehmer darauf zu achten, daß er die Stoppuhr zwischen sich und den Beobachteten bringt, damit er ohne Wechsel in der Blickrichtung beobachten und von der laufenden Uhr ablesen kann. Der Beobachtete soll arbeiten, wie er es gewohnt ist. Erfolgt vor Beginn der Arbeit eine verständige Aufklärung — evtl. unter Hinzuziehung des Betriebsrates — und besitzt der Zeitnehmer einige praktische Erfahrung und Menschenkenntnis, so ist eine verwertbare Zeitaufnahme ohne Schwierigkeiten durchzuführen.

Nach Beendigung der Zeitaufnahme erfolgt im Auswertungsbogen eine getrennte Berechnung der „Zuschlagszeit" und der „Einheits-" und „Normzeit". Die Zuschlagszeit setzt sich zusammen aus den Rüstzeiten und den unvermeidbaren Verlustzeiten. Leerzeiten werden bei der Zuschlagszeit nur berücksichtigt, wenn sie

durch Zusammenarbeit zweier oder mehrerer Beobachteter entstehen (Gruppenarbeit),

auch durch eine Aenderung der Arbeitsweise nicht zu beseitigen und nur kurz sind.

Unter Einheitszeit wird die allgemein gültige Durchschnittszeit verstanden, die zur Verrichtung des beobachteten Arbeitsganges bei zweckmäßiger Regelung und durchschnittlich gutem Personal erforderlich ist. Der Leistungsabfall durch Ermüdung ist in der Einheitszeit enthalten, da die Aufnahmen ganze Schichten umfassen.

Einheitszeit und Zuschlagszeit ergeben die „Normzeit".

*) Rüstarbeiten kommen nicht nur zu Beginn und Ende der Schicht, sondern auch zu Beginn und Ende von Pausen, bei Wechsel von Arbeiten usw. vor.

Zur Bess'rung schreite mit Bedacht,
Weil Sturm oft Uebel ärger macht.

Lichtwer, Fabeln 2, Buch Nr. 21;
Jupiter und die Winde.

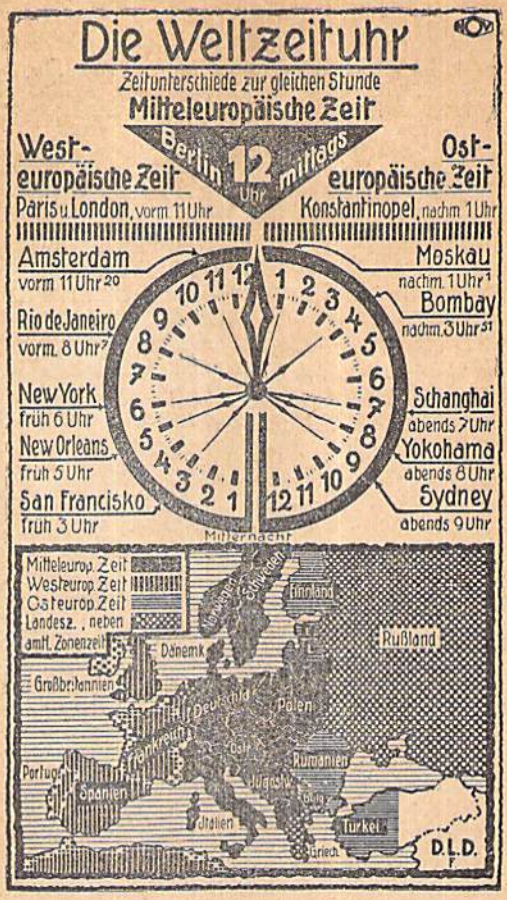
Bei Errechnung des Personalbedarfs wird zur Normzeit noch die „Ausgleichszeit" — Erfahrungssatz bisher 15 v. H. — zugeschlagen, und zwar:

a) für die nötigen Erfrischungs- und Entspannungspausen,
b) für sonstige gebotene Arbeitsunterbrechungen (Lesen der Umlaufmappe, Einsehen von Betriebsvorschriften u. dgl.), die während der Zeitaufnahme zu unterbleiben pflegen,
c) für das zu gewissen Zeiten vorkommende Anschwellen der Arbeitsmenge.

Nach dem Ergebnis der Auswertung und nach den auf Grund der Arbeitsübersicht und des Wahrnehmungsbogens gewonnenen Erfahrungen kann gegebenenfalls eine wirtschaftlichere Arbeitsweise eingeführt bezw. die Umgestaltung räumlicher Verhältnisse oder die Abänderung von Arbeitsgeräten usw. vorgenommen werden. Die Anlegung von Arbeitskarten, in denen der Arbeitsablauf genau beschrieben wird, hat sich bewährt.

Die Erfahrungen haben gezeigt, daß sich Zeitaufnahmen im Büro-betrieb immer bezahlt machen. Im Gegensatz zum Fabrikbetriebe sind sie zweifellos schwieriger durchzuführen, weil die Normung der menschlichen Arbeitskraft unmöglich ist — jedenfalls, solange der Mensch noch nicht fabrikmäßig in Serien hergestellt wird. Und so groß unser Zutrauen zur Technik auch geworden ist: mit dieser Erfindung wird man uns wohl selbst aus dem Lande der unbegrenzten Möglichkeiten so bald nicht beglücken. Die verdienstvolle Forschungsarbeit der Reichspost weist den langgesuchten Weg zur Rationalisierung im Büro betriebe. Mag das nachgewiesene Verfahren im ersten Augenblick recht verwickelt erscheinen: wer sich ein klein wenig Mühe gibt, in die Anweisung tiefer einzudringen, wird von der Klarheit und Einfachheit überrascht sein. Lassen wir uns nicht durch das Ungewohnte abhalten, sondern gehen wir frisch ans Werk! Im Anfang war die Tat!

Eins sollte aber jeder Kaufmann unverzüglich tun: die Aufnahme der „Verlustzeiten". Läßt sie sich doch ohne größere Vorbereitung und ohne kostspieligen Aufwand durchführen. Hier genügt die Taschenuhr mit Sekundenzeiger, der Bleistift und ein Bogen Papier. Am zweckmäßigsten beobachtet man erst den eigenen Arbeitsablauf. Fast jeder wird über das Ergebnis erstaunt sein. Doch mit der Erkenntnis der Ursachen von Störungen und Abhaltungen ist auch der „Ansporn" zu ihrer Beseitigung gegeben. Hat man die eigenen Verlustzeiten mit der Zeit auf das erreichbare Mindestmaß herabgedrückt, so stelle man die Verlustzeiten in der eigenen Abteilung, bezw. im Zusammenwirken der einzelnen Abteilungen untereinander fest. Diese „Spaziergänge" durch den Betrieb sind von höchster Produktivität. Sie führen mit Sicherheit zur Leistungssteigerung und werden zum Ansporn für alle Beteiligten, sich in der Kunst der Beobachtung und Selbsterziehung zu vervollkommnen.



Die Weltzeituhr.

Infolge der Drehung der Erde, die innerhalb 24 Stunden einmal um sich selbst erfolgt, ergeben sich für die verschiedenen Orte der Erde Unterschiede in den Uhrständen. Die auf der Mittagslinie (dem Meridian) von Greenwich, dem Nullmeridian, gültige Zeit ist als Universalzeit oder Weltzeit festgesetzt worden, gleichzeitig gilt sie als Westeuropäische Zeit (W.E.Z.). Die Zeit des 15. Grades östlicher Länge wurde 1893 in Deutschland und anderen mitteleuropäischen Ländern als Normalzeit, als sogen. Mitteleuropäische Zeit (M.E.Z.) eingeführt. Sie geht der Weltzeit um 1 Stunde voraus östlich. Unter Osteuropäischer Zeit versteht man die nach dem 30. Meridian von Greenwich bestimmte Einheitszeit. Sie geht der Weltzeit um 2 Stunden, der Mitteleuropäischen um 1 Stunde voraus.

Englische Sprachübung.

VANISHING[1]) ANIMALS.

THE LAST HAUNT[2]) OF THE BISON[3]). NATURE'S NEMESIS[4]).

As civilisation spreads[5]), wild animals, Lord Onslow reminded[6]) us at the meeting of the Society for the Preservation of the Empire's Fauna, are driven into more and more restricted[7]) areas[8]). Europe's last bison, which he specially mentioned[9]), would have become quite extinct[10]) if it had not been for the special protection that Lithuania[11]) has afforded[12]) the last remaining herds.

"The lynx[13]) upon whose head the Norwegians have set a price, is also becoming very scarce"[14]), a scientific[15]) authority stated in an interview with a representative[16]) of THE OBSERVER; "and the beaver[17]), too, is becoming extinct. To-day the only known colonies of the beaver left in Europe are those in South Norway, on the Elbe, and at the mouth[18]) of the Rhone. Formerly[19]) they were common all over Europe, in Asia[20]) North America, and in Britain; we do not know whether there are any left in Asia or Eastern Europe. Probably[21]) there are a few here and there. The glutton[22]), another interesting beast, still exists in Scandinavia; and the wild-boar[23]), though not as numerous[24]) as formerly, is still to be found in various parts of Europe.

"Wolves are disappearing[25]) from France, and no longer come down as they did a century[26]) ago into the streets of Paris; but they are still seen in Spain, and even in Madrid last winter. With bears[27]) they are found mostly in Russia, Scandinavia, and the mountainous[28]) districts[29]) of central Europe.

BADGER[30]) AND WILD DEER[31]).

"Some time or other the badger will go from England; but he is still about. There was, until a year or two ago—I do not know whether it still exists—a colony as near London as Colley Hill, Reigate. As long as the fortification[32]) on the hill kept the ground private people did not mind[33]) their presence, but when it was thrown open it was against the

---

[1]) verschwindend — [2]) Aufenthaltsort — [3]) *baissön, bissön* oder *bisön* — [4]) *nemessis*, vergeltende Gerechtigkeit — [5]) spread, spread, spread, sprich alle Formen *spred* sich verbreiten — [6]) erinnerte — [7]) eingeschränkt — [8]) *äriä* Flächen, Bezirke — [9]) erwähnte — [10]) ausgestorben — [11]) Litauen — [12]) gewährt — [13]) *links*, Luchs — [14]) selten — [15]) *ssaientifik* wissenschaftlich — [16]) Vertreter — [17]) Biber — [18]) Mündung — [19]) früher — [20]) *ē'schiä* — [21]) wahrscheinlich — [22]) Vielfraß — [23]) Wildschwein — [24]) zahlreich — [25]) verschwinden — [26]) Jahrhundert — [27]) *bärs* Bären — [28]) gebirgig — [29]) *distrikts* — [30]) Dachs — [31]) Hirsch, Rotwild — [32]) Befestigung — [33]) sich

---

Aussprachebezeichnungen: *ā ī ū* lange Vokale, z. Bsp. read = *rīd*; *e i u* usw. kurze Vokale, z. B. bed = *bed*; *ō* wie in all = *ōl*; *þ* hartes th wie in thin, three; *đ* weiches th wie in their; *š* weiches s wie im deutschen Wort Saal; *ž* weiches sch; *ŋ* = ng wie in bring.

Alle Aussprachebezeichnungen haben schräge Schrift (Kursivschrift). Der betonte Vokal in mehrsilbigen Worten ist fett gedruckt.

interests of the animals. There were wild-deer there also, and I remember seeing the unpleasant[34]) sight of men with dogs chasing[35]) them and making them jump over high spiked[36]) railings[37]). This enclosure[38]) on the top of Colley Hill illustrates the general tendency: the moment the ground is thrown open animals have to go.

"Wild-deer come apparently[39]) along the line of high ground from Wales to Kent[40]), and they are to be found, of course[41]), in Scotland, in Yorkshire[42]), and Cornwall,[43]) but it is often very difficult to determine[44]) whether they are wild or whether the landowner has introduced them.

"The polecat[45]) and martin[46]), which were formerly all over the country are now abundant[47]) only in Wales, and the wild-cat is only found in the Highlands. Unless[48]) we make a special effort[49]) to preserve our fauna they must inevitably[50]) disappear."

ARE THEY WORTH PRESERVING?

"Some people may ask why they are worth preserving. What would be your answer to such a question?" this authority was asked.

"Because", he said, "they are all part of the story of the Universe. Each animal has its own tale to tell, and there is something to be learned from every one of them. And in many things we get rid of[51]) light-heartedly there is also an economic[52]) value, and trouble[53]) falls upon us because of[54]) our lack[55]) of foresight in preserving them. The more nearly you can allow a country to remain in its natural condition[56]) in regard to[57]) the presence and due[58]) proportion of different kinds of animals the more easy it is to keep the balance. What do plagues of rats and mice and field voles[59]) mean? That we have allowed their enemies to get away and unwittingly[60]) encouraged[61]) them, and that has upset[62]) the balance."

(Aus "The Observer").

---

kümmern um — [34]) unangenehm — [35]) jagend — [36]) mit eisernen Spitzen versehen — [37]) Gitter, Geländer — [38]) Einfriedigung — [39]) augenscheinlich — [40]) Grafschaft an der Themsemündung — [41]) of course natürlich — [42]) Grafschaft in Nordengland — [43]) Grafschaft am Kanal — [44]) *dilörmin* bestimmen, entscheiden — [45]) Iltis — [46]) Mauerschwalbe — [47]) reichlich vorhanden — [48]) wenn nicht — [49]) *effört* Anstrengung — [50]) unvermeidlich — [51]) to get rid of loswerden — [52]) *ikonomik* — [53]) Kummer — [54]) because of wegen — [55]) Mangel — [56]) Zustand — [57]) in regard to hinsichtlich — [58]) richtig — [59]) Wühlmäuse — [60]) unwissentlich — [61]) *inkaridž* ermutigen — [62]) umgestürzt.

Anmerkungen:

a) mice ist der Plural von mouse. Die Mehrzahl ist ein Rest der alten Pluralbildung mit Umlaut. Weitere Beispiele sind: man-men, women-women, foot-feet, tooth-teeth (Zahn), goose-geese (Gans).
deer (Stück Wild) bildet die Mehrzahl ohne Endung. Ebenso sheep, swine.

b) wolves ist Mehrzahl von wolf. Ebenso wird die Mehrzahl gebildet bei calf, half, self, shelf (Bücherbrett), wife, knife, life, leaf (Blatt), thief (Dieb).

c) they are to be found sie sind zu finden. Der passivische Sinn des Satzes wird im Deutschen nicht besonders ausgedrückt. Im Englischen tritt regelmäßig die Passivform ein. Nur in gewissen Redensarten (there is no time to lose) oder bei Anzeigen (z. B. rooms to let Zimmer zu vermieten) wird von dieser Regel abgewichen. Man muß auch bedenken, daß they are to find eine ganz andere Bedeutung hat (sie sollen finden).

d) I remember seeing the sight: nach I remember wird das Gerundium bevorzugt. Das Gerundium steht ferner nach: to avoid (vermeiden), to go on, to keep (on) (fortfahren, etw. weiter tun), to stop, to leave off (aufhören), to give up (es aufgeben), to burst out (ausbrechen), to escape (entgehen), to mind (Anstoß nehmen an, Bedenken tragen), to enjoy (genießen, sich freuen über). Auch nach it is worth (es ist der Mühe wert)

muß es gebraucht werden, vergl. im Text: are they worth preserving?

e) if it had not been for the special protection (Ueberſetzungshilfe 10) überſetze einfach: ohne den beſonderen Schutz.

f) wolves .... no longer come down as they did a century ago die Wölfe kommen nicht mehr wie vor einem Jahrhundert herab. Bei Vergleichen zieht der Engländer der Anſchaulichkeit halber die Bildung von zwei Sätzen vor; das Verbum wird in der Wiederholung durch ein Hilfsverbum (hier: they did) erſetzt.

g) Warum ſteht in dem Beiſpiel f wolves ohne Artikel? Weil Gattungsnamen in der Mehrzahl ohne Artikel gebraucht werden. Wie ſchon früher erklärt, iſt der Artikel the urſprünglich ein hinweiſendes Fürwort geweſen, das aus gleichartigen Vorſtellungen eine beſtimmte Einzelvorſtellung herausheben ſoll. Da Gattungsnamen aber **Allgemein**vorſtellungen ſind, ſo fällt der Artikel fort. Vgl. auch bei Stoffnamen: gold is precious; aber the gold of Australia. D.

Franzöſiſche Sprachübung.

ON ARRÊTE A CLERMONT-FERRAND[1]) TROIS VOYAGEURS ÉLÉGANTS ET SUSPECTS[2]) QUE VOULAIENT VENDRE LEUR AUTO.

L'un d'eux s'échappe des mains des agents, mais se fait reprendre au cours d'une chasse à l'homme.

Clermont-Ferrand *(d. P. P.)*.

Depuis quelques jours, la police clermontoise était intriguée par les allures[3]) d'un trio de touristes qui fréquentaient[4]) les cafés et les établissements de plaisir. Hier elle eut vent[5]) que les singuliers[6]) touristes cherchaient à vendre l'automobile, dernier modèle, dans lequel ils étaient arrivés. On décida de leur demander des explications et ils furent conviés[7]) à la brigade[8]) mobile.

Ils prétendirent[9]) se nommer Louis Chatrain, trente-deux ans; Léon Rousseau, quarante ans, et Henri Duchamp, trente-trois ans. Ce dernier se déclara propriétaire de l'auto. Mais sur[10]) lui on trouva des papiers et un permis[11]) de conduire[12]) avec sa photo, au nom de Vincent Agnielo, sujet[13]) canadien, domicilié[14]) à Pontoise[15]). On téléphona à Paris et l'on apprit que le numéro de l'auto correspondait[16]) à celui d'un taxi actuellement[17]) en circulation[18]) dans Paris. La sûreté[19]) parisienne pria la police clermontoise de s'assurer[20]) de la personne des trois gentlemen.

Comme on les conduisait à la chambre de sûreté, à la tombée[21]) de la nuit, Duchamp, qui avait probablement[22]) remarqué que l'on était en train[23]) de percer[24]) une ouverture[25]) dans le mur d'un couloir[26]) donnant sur[27]) la rue, demanda à être conduit[28]) aux lavabos[29]). Deux agents l'accompagnè-

[1]) Stadt in Südfrankreich in der Höhe von Lyon — [2]) verdächtig — [3]) Benehmen — [4]) beſuchten — [5]) bekam Wind davon — [6]) ſeltſam — [7]) convier nötigen; überſetze hier: zwangsweiſe geführt — [8]) Polizeiabteilung — [9]) ſie gaben vor — [10]) sur lui bei ihm — [11]) Erlaubnisſchein — [12]) ſelbſt führen; permis de conduire Führerſchein — [13]) Untertan — [14]) wohnhaft — [15]) Stadt im Departement Seine-et-Oise — [16]) entſprach — [17]) gegenwärtig, tatſächlich — [18]) Verkehr, Betrieb — [19]) Sicherheitspolizei — [20]) ſich bemächtigen — [21]) Anbruch — [22]) wahrſcheinlich — [23]) être en train im Begriff ſein — [24]) durchbrechen — [25]) Oeffnung — [26]) Flur — [27]) donnant sur hinausgehend auf — [28]) 2. Partizip von conduir — [29]) Waſchtoilette — [30]) Mißtrauen — [31]) Behendigkeit — [32]) überraſchend — [33]) überſteigend — [34]) Ver-

rent sans méfiance[30]). Avec une agilité[31]) surprenante[32]), Duchamp, franchissant[33]) une cloison[34]) de près de deux mètres de haut, gagna[35]) le couloir et, par la brèche[36]), sauta dans la rue.

Une chasse à l'homme mouvementée[37]) s'organisa dans le dédale[38]) des ruelles[39]) qui rayonnent[40]) autour du bureau de police, et enfin on saisit Duchamp, au moment où il enfourchait[41]) une bicyclette[42]) garée[43]) devant un café. Il a rejoint[44]) ses complices à la prison sous bonne escorte. On croit se trouver en présence de bandits redoutables[45]) affiliés[46]) à une bande internationale.

---

schlag, Zwischenwand — [35]) erreichte — [36]) Lücke — [37]) wechselvoll — [38]) Wirrwarr, Labyrinth — [39]) Gäßchen — [40]) strahlen, strahlenförmig liegen um — [41]) bestieg — [42]) Fahrrad — [43]) hier: stehend — [44]) 2. Partizip von rejoindre zusammenkommen mit — [45]) furchtbar — [46]) verbunden, angeschlossen.

UNE COURAGEUSE CULTIVATRICE[1]) S'ELANCE[2]) DANS LES FLAMMES ET LEUR ARRACHE[3]) UN ENFANT.

Lorient[4]), 21 mai *(dép. Petit Parisien)*.

Au village du Poulcot-en-Gufdel, alors que les époux Even étaient à la foire[5]) voisine[6]) de Pont-Scorff, le feu se déclarait[7]) dans leur logement, où se trouvaient seuls leurs enfants en bas[8]) âge. Avec courage, une voisine, Mme Collobert, pénetra[9]) dans la maison en flammes et sauva un bébé de deux mois, au risque d'être brûlée vive[10]). Quand elle ressortit, sa coiffe[11]) et sa chevelure[12]) étaient roussies[13]).

De partout, des sauveteurs[14]) accoururent, mais ne purent que protéger une maison voisine. L'incendie[15]), qui détruisit la maison, les récoltes[16]), vingt barriques[17]) de cidre[18]), etc., a fait plus de 200.000 francs de dégâts[19]).

---

[1]) Bauersfrau — [2]) stürzt sich — [3]) entreißt — [4]) Stadt in der Bretagne — [5]) Jahrmarkt — [6]) benachbart — [7]) se déclarer ausbrechen — [8]) jugendlich — [9]) drang ein — [10]) lebendig — [11]) Haube — [12]) Haar — [13]) versengt — [14]) Retter — [15]) un incendie Brand — [16]) la récolte Ernte, les récoltes eingeerntete Feldfrüchte — [17]) Fässer — [18]) Obstwein, Apfelwein — [19]) Schaden

Anmerkungen.

a) plus de 200.000 francs de dégâts: bei Zahlenangaben wird plus mit de verbunden, während gewöhnlich beim Komparativ que steht: Il était plus heureux que sage.

b) hier elle eut vent. Das p. d. drückt eine Handlung aus. Daher heißt il avait er hatte (Zustand) — il eut er bekam. Ebenso je savais ich wußte — je sus ich erfuhr.

c) l'automobile ... dans lequel ... Das rückbezügliche Fürwort lequel muß stehen, wenn das Relativpronomen in Verbindung mit einer Präposition sich auf eine Sache bezieht.

d) Ce dernier se déclara propriétaire: nach den Verben des Nennens, Erwählens und Dafürhaltens steht der doppelte Akkusativ.

e) une chasse à l'homme s'organisa: bei sächlichem Subjekt tritt statt des Passivs öfters ein reflexives Verb ein.

f) Duchamp qui avait probablement remarqué. Bei zusammengesetzten Zeiten tritt das Adverb gewöhnlich zwischen Hilfsverb und Partizip. Die Orts- und bestimmten Zeitadverbien treten hinter das Verb: il est arrivé hier.

g) Duchamp demanda à être conduit: demander de faire bitten, daß (jemand) etwas tue; demander à faire (jem.) bitten, daß er erlaube, etwas zu tun.

D.

Spanische Sprachübung.

Eine Lieferungsausschreibung:

ARTILLERIA

Fábrica de Pólvoras y Explosivos de Granada.

ANUNCIO.

Necesitando esta fábrica adquirir[1]) veinte toneladas[2]) de alcohol de 95°, y treinta de Toluol,[3]) todo el que desee presentar oferta podrá hacerlo en pliego[4]) cerrado,[5]) dirigido al director de la misma, siendo el plazo de admisión de ellos hasta el 17 del presente mes de Mayo. Las ofertas que no reunan[6]) las condiciones indicadas[7]) no serán tenidas en cuenta.[8]) La Fábrica queda en libertad de pedir[9]) los citados artículos a medida de[10]) sus necesidades, así como suspender[11]) el pedido si no precisa[12]) llegar a la máxima cantidad que se expresa.[13]) Las ofertas se harán sobre vagón[14]) Granada.

Las condiciones legales[15]) podrán ser examinados por los interesados[16]) en estas oficinas,[17]) todos los días laborables,[18]) de nueve a catorce, por sí mismos o por personas que tengan su representación.

Granada, 6 de Mayo de 1927.—El comandante jefe[19]) accidental[20]) de Contabilidad,[21]) **Manuel Barrios.**

(Aus einer spanischen Tageszeitung.)

---

[1]) erwerben — [2]) Tonnen — [3]) Methylbenzol — [4]) Bogen — [5]) verschlossen — [6]) Konjunktiv des Präsens von reunir — [7]) angegeben — [8]) tener en cuenta berücksichtigen — [9]) bestellen — [10]) a medida de nach Maßgabe von — [11]) aufschieben — [12]) precisa es ist nötig — [13]) expresar anführen — [14]) Eisenbahn(wagen) — [15]) gesetzmäßig — [16]) Interessenten — [17]) Büros, Geschäftszimmer — [18]) Werk- — [19]) Chef, Direktor — [20]) stellvertretend — [21]) Rechnungswesen, Buchführung.

Die Einladung zur General-Versammlung einer Aktiengesellschaft.

Sociedad Hidráulica[1]) Santillana[2]).

Por acuerdo[3]) del Consejo[4]) de Administración, y en cumplimiento[5]) de lo dispuesto[6]) en el artículo 23 de los Estatutos, se convoca[7]) a los señores accionistas[8]) a la Junta general[9]) ordinaria, a los fines[10]) determinados en el artículo 28, para el día 28 del corriente, a las seis y media de la tarde, en el domicilio social[11]), paseo de Recoletos, número 17.

Para la asistencia[12]) a la Junta deberán los señores accionistas depositar en la Caja[13]) social sus acciones, de diez a doce de la mañana, antes del día 23, entregándoseles[14]), a más del[15]) resguardo[16]) del depósito, la tarjeta[17]) de asistencia.

Madrid, 10 de Mayo de 1927. — El presidente del Consejo de Administración.

---

[1]) Wasserversorgungs-..... — [2]) in Nordwestspanien — [3]) Beschluß — [4]) Rat — [5]) Erfüllung — [6]) 2. Part. von disponer verfügen, anordnen — [7]) convocar berufen — [8]) Aktionäre — [9]) junta general Generalversammlung — [10]) Ziele, Zwecke — [11]) übersetze: der Gesellschaft — [12]) Anwesenheit, Teilnahme — [13]) Kasse — [14]) entregar überreichen, aushändigen — [15]) a más de außer — [16]) Quittung — [17]) Karte.

It may take a year to make a friend, but one is often lost in a minute. Chinese Proverb.

Kleine Anzeigen aus spanischen Zeitungen.

Sombreros[1]) para señora.

La casa Fémina, Montera, 4. entresuelo[2]), ofrece una muy bonita y variada colección en pajas[3]) exóticas vendiendo siempre a precios muy baratos.

[1]) Hüte — [2]) Hochparterre — [3]) Stroh(hüte).

Termas de Montemayor.

(Cáceres[1]).)
Reumatismo, piel[2]), afecciones gripales.
Abierto[3]) todo el año.
Plaza de la Villa, 1, Madrid.

[1]) Stadt in Südspanien — [2]) Haut(krankheiten) — [3]) geöffnet.

Anmerkungen.

a) todo el que desee presentar oferta; las ofertas que no reunan; personas que tengan su representación. In allen drei Fällen steht der Konjunktiv, den Sie im Deutschen nicht zu setzen brauchen. Sie können ihn allerdings mit dem Hilfswort sollen wiedergeben. Vergleiche über die Anwendung Anspornheft 6/1927.
b) de nueve a catorce: die 24-Stunden-Rechnung ist in romanischen Ländern schon seit längerer Zeit durchgeführt.
c) Granada, 6 de Mayo: zur Angabe des Datums wird die Grundzahl gebraucht mit Ausnahme des ersten Tages des Monats. Sowohl vor dem Monatsnamen wie vor der Jahreszahl muß de stehen, z. B. estamos a treinta de noviembre de 1926.
d) entregándoseles la tarjeta de asistencia wobei ihnen die Teilnehmerkarte überreicht wird. Ist die Verbalform ein Gerundium, so müssen die Fürwörter dem Verbum angehängt werden. les ist hier der Dativ.

Für unverlangt eingesandte Niederschriften (Manuskripte) übernimmt der Verlag keine Haftung! Aufsätze erbitten wir in Schreibmaschinenschrift mit weitem Zeilenabstand. Sendungen sind stets an den „Ansporn"-Verlag nach Hamburg 8, Hopfensack 19, zu richten und nicht an den Schriftleiter persönlich.

Verleger: Hans A. Blum, Hamburg 8, Hopfensack 19; verantwortlicher Schriftleiter: Herm. Kongehl, Niendorf (Kreis Pinneberg); Rotationsdruck von A. Beig, Pinneberg bei Hamburg.